ENDÜSTRİ 4.0'A HAZIR MIYIZ?

YERLİ OTOMOBİL İÇİN TARİHİ İMZA...

DÜNÜ VE GELECEĞİ İLE "LOJİSTİK"

Hizmetix

EKONOMİ VE İŞ DÜNYASI DERGİSİ

KASIM 2017 SAYI 125 17 TL



Cey Group
Yönetim Kurulu Başkanı
Ali Avcı

CEY GROUP YATIRIMA ODAKLANDI



DİJİTAL DÖNÜŞÜMLE SINIRLARI KALDIRIN!

KOBİLERE GERİ ÖDEMESİZ KREDİ DESTEĞİ

ECE Türkiye
Yönetim Kurulu Üyesi
Nuri Şapkacı

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, ECE KURUM KÜLTÜRÜNÜN BİR PARÇASI

LOGITRANS FUAR ÖZEL

Başarının sırrı çok net işyerinde bol internet

İşini büyütme hayali olan herkesi, **İşte Bol İnternet Kampanyası** için ofis ve mağazalarımıza bekliyoruz.




16 Mbps
100 GB
AKN'li
internet
52TL
24ay
işyeri sigortası
+
Asistans Paketi
Hediye
Türk Telekom


Enerji yatırımlarınızda büyümenin tamamlayıcı gücü
Enerji projeleri leasing'inde uzman personelimiz ve avantajlı çözümlerimizle size zaman ve para kazandırmak için 1988'den beri yanınızdayız.
Gücümüze, hızımıza, öncü ruhumuza ve tecrübemize güvenin.
(212) 386 96 00 | info@aklease.com
AKLease

“TÜRKİYE VE KATAR İHRACAT HEDEFLERİNE EL BİRLİĞİ İLE ULAŞACAK”

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), hem ticaret yapılan ülke hem de ihracatçı sayısını artırmak amacıyla, Coface’ın desteği ile düzenlediği “İhracat Pusulası” etkinlikleri kapsamında Katar pazarını ele aldı. Güney Kore, Gana ve Rusya’nın ardından “Rota: Katar” adıyla dördüncüsü gerçekleştirilen etkinlikte, Katar pazarının risk ve fırsatları, pazara giriş yöntemleri gibi konularda ihracatçılara bilgi verildi, ayrıca pazarda başarılı olan firmaların hikayeleri katılımcılarla paylaşıldı. TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi’nin ev sahipliğinde düzenlenen toplantıya DEİK Türkiye/Katar İş Konseyi Başkanı Ethem Sancak ile çok sayıda ihracatçı katıldı.

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, açış konuşmasında Katar’ın kişi başına düşen gelire göre uzun yıllardır dünyada birinci sırada, bulunduğu coğrafyada ise kritik öneme sahip olduğunu söyledi. Türkiye’nin Katar'la ilişkisinin her zaman kardeşlik mertebesinde olduğunu belirten Büyükekşi, “Bu sene yaşanan Katar’a yönelik ambargo krizinde de bunu herkese gösterdik. Siyasi ve ticari anlamda birbirimizi tamamlıyoruz. Yatırım, turizm gibi alanlarda çeşitli iş birliklerimiz var. Katar’la 2010’da sadece 340 milyon dolarlık ticaret yapıyorduk, geçen sene 710 milyon dolarlık dış ticaret hacmine ulaştık. Son altı yılda, Katar’a ihracatımız ise neredeyse üç katına çıktı. Bu yıl eylül ayına kadar ihracatımız yüzde 30 oranında arttı ve 400 milyon dolara yaklaştı. Yani ilk dokuz ayda 2016’daki rakamı yakaladık” dedi.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), dış ülkelerle ticareti ve ihracatçı sayısını artırmak amacıyla, Coface’ın desteğiyle düzenlediği “İhracat Pusulası” etkinlikleri kapsamında Katar pazarındaki fırsat ve riskleri ele aldı. TİM Başkanı Büyükekşi “Katar’a ihracat bu yıl ilk dokuz ayda yüzde 30 artışla 400 milyon dolara yaklaştı. İki ülke ticaret potansiyelini ortaya çıkarmak için yakında Katar’a gideceğiz. Türkiye 2023, Katar da 2030 vizyonuna elbirliği ile ulaşacak” dedi.

EDİTÖR

Demircan Reklam Ajansı Yayıncılık ve Matbaa Hiz. San. Tic. Ltd. Şti Adına

İMTİYAZ SAHİBİ
Metin Tahnal

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Turgut Tahnal

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Adem Ünce

EDİTÖR
Başak Yılmaz
haber@hizmetix.com.tr

MUHABİR
Ece Kırdudu

GÖRSEL YÖNETMEN
Cihan Albay
grafik@hizmetix.com.tr

GRAFİK TASARIM
Medine Tahnal

REKLAM & PAZARLAMA
Yusuf Sezigen
Öznur Yılmaz
Erdinç Sözbir
Berna Yiğit

ABONE SORUMLUSU
Semiha Kale
abone@demircanmedya.com.tr

İNGİLTERE SORUMLUSU
Suzan Doğan

KATKIDA BULUNANLAR
Atilla Yıldıztekin
Taner Berksoy
Osman Arolat

BASKI
Milsan Matbaacılık ve
Gazetecilik AŞ

YÖNETİM MERKEZİ
Beşyol Mah. İnönü Cad. No:18 K:4/8
Sefaköy - Küçükçekmece / İST.

T: 0212 451 51 60 - 63 **F:** 0212 451 51 64
www.hizmetix.com.tr
www.demircanmedya.com.tr

ENDÜSTRİ 4.0'A HAZIR MIYIZ?

Sevgili Hizmetix Okuyucuları,

Yeni bir sayıyla tekrardan karşınızdayız, hem de oldukça kapsamlı ve zengin bir içerikle... Bu ay ekonomi bölümümüzde Endüstri 4.0 kavramı üzerinde durarak, sanayimizin bu dönüşüm için hazır olup olmadığını, Endüstri 4.0 ile geleneksel imalat sanayinin yerini, bilişim teknolojileriyle entegre olmuş üretim sistemlerine bırakmasının sanayide ne gibi etkiler yaratacağını, 4'üncü sanayi devriminin nitelikli insan gücü ve istihdam alanındaki olumlu-olumsuz etkilerini, Türkiye'nin bu alanda hangi ülkeleri model alabileceğini sayfalarımıza taşıdık. Turkcell, Mercedes, SAP, Türk Telekom, Assan Hanil gibi önemli firmaların yer aldığı bölümümüzü mutlaka okuyun!

İŞ HAYATININ PARLAYAN YILDIZI "LOJİSTİK"

İş yaşamında gelişimin en hızlı olduğu alanlardan biridir lojistik. Ticaretteki gelişim ile birlikte hızlı bir şekilde değişim içine giren lojistik sektörünün, geleceğin kent yaşamında varacağı düzeyi "Logitrans Transport Lojistik Fuarı Özel Bölüm" başlığı altında Kasım sayımızda sorgulayıp, lojistiğin tüm boyutlarını irdeledik.

Bildiğiniz üzere değişen yaşam şartlarına uyum sağlamak için sadece hizmet biçimi değil, kullanılan tüm ekipmanlar da değişim geçiriyor, bununla birlikte araçlar kadar yollar ve yapılar da değişime uğruyor. Haliyle lojistik sektörü de tüm bu yeni gereksinimlere yanıt verecek bir dönüşüm yaşıyor. Lojistik sektöründe yaşanan değişimleri, firmaların mevcut değişime ayak uydurmak adına ne gibi çalışmalar yaptıklarını, Türkiye'de lojistik sektörünün gelişimini ve durumunu, lojistik sektöründe yaşanan teknolojik gelişmeleri, firmaların sağlamış oldukları hizmet kalitesini ve gelecek döneme ilişkin yatırım planlarını bu sayımızda ele aldık.

DİJİTALLEŞMENİN İŞ MODELLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

İçinde yaşadığımız son 15 yıldaki değişimlere kuş bakışı baktığımızda teknolojinin bizi hayal edemeyeceğimiz noktalara getirdiğini görüyoruz. Bugün yazılım, yapay zeka, bulut bilişim, e ticaret ve m ticaret, ödeme mobil ödeme sistemleri, e dönüşüm, dijital perakendecilik, ERP gibi pek çok alanda yatırımlar hızla artıyor. Kasım sayımızda tüm bu alanlardaki yatırımları, dijitalleşmenin etkilerini ve sağlamış olduğu avantajları, bu alanlardaki son gelişim ve değişimleri sizlere aktarmaya çalıştık.

GENEL YAYIN YÖNETMENİ // **TURGUT TAHNAL**



İÇİNDEKİLER










KobiPBX IP SANTRAL
ile tanışın.
ister 1 ister 1.000
dahili aboneyi, ya da onlarca şubeyi tek santral üzerinden yönetin.
0850 888 XX XX ' li Numaranızı Hemen Seçin.
Henüz 0850 Numara Almadınız mı?
KobiKom
gerçek değerlerle konuşun
0850 888 1 444
www.kobikom.com.tr

2017 ARALIK'DA TÜM DAİRELER TESLİM

Nota Residence içerisinde bulunan sinema salonu ile keyifli anlar sizi bekliyor.

Arkadaşlarınızla eğlenceli zaman geçirebileceğiniz playstation odalarına hazırmısınız?

Masa tenisi ile sporun tatlı rekabetini dostlarınızla yakalayın.

Teras katında eşsiz bir manzara eşliğinde forma girebileceğiniz, size özel spor salonu.

Sevdiklerinizle kar altında sıcacık sohbetler edebileceğiniz bir bahçeye ne dersiniz?



Kapalı Otopark - 7/24 Güvenlik - Resepsiyon Hizmeti - Activities Room - Playstation Odası
Masa Tenisi - Cep Sinema Salonu - Fitness Center - Kış Bahçesi - Görüntülü Karşılama Diafonları

LOKASYON



Satış Ofisi: Sultaniye Mahallesi 350. Sokak 1440 Ada 15 Parsel Esenyurt / İstanbul

ÖZYURTLAR HOLDING Güvencesiyle

+90 850 390 27 27

www.**neyzeninsaat**.com

NOTA RESIDENCE



Deniz Gökçe

IMF riskleri düşünüyor!

IMF global ekonomide işlerin iyi gittiği tezine angaje olanlara, 20 ülkenin toplam 135 trilyon dolar borç sahibi olduklarını hatırlatıyor. Ülkeler ve tüketiciler acaba bu gerçeğin farkındalar mı?
IMF hem bu yıl için hem de önümüzdeki yıl için olan büyüme tahminlerini yenilerken, tabii ki 2008 yılını da hatırlamak zorunda. IMF'in finansal stabilite uzmanı Tobias Adrian, sular sakin gözüküyor ama, suyun altında da global toparlanmayı zorlayabilecek faktörler hızla oluşabilir, çünkü işler biraz toparlanınca, insanlar finansal risklere geri dönebiliyorlar diyor.
Hisse senedi fiyatları yüzde 15 ve de konut fiyatları da yüzde 9 düşerse bu gelişmeler global üretimi yüzde 1.7 düşürebilir deniyor ve bu durum da, geniş etkileri olan ve önemli boyutta bir kriz olarak ortaya çıkabilir değerlendirmesi yapılıyor. Ama bu tür sorunlar bile ancak 2008 global krizinin üçte biri kadar etki edebilir diye de düşünülüyor.
FED bilindiği gibi QE yaklaşımını bitirdi ve de para politikasını basitleştiriyor. Yani ABD ekonomisi, sorunlar çıksa da, Avrupa ve de gelişen ülkelerden daha az etkilenebilir ve daha az hırpalanabilir. Avrupa ve de gelişen ülkeler ise, G20 ekonomilerinde finans dışı borç sektöründe 100 milyar dolar sermaye kaçışı görebilir. Bu ülkelerin borcu bir evvelki yıl 135 trilyona çıkmıştı veya başka bir deyişle de toplam yıllık üretimlerinin yüzde 235 kadarına gelmişti.
IMF'e göre Çin ve de ABD'nin her biri de, 2006'dan bu yana 80 trilyonluk borç artışının üçte birini borç olarak yüklenmişti. Ama tabii çok düşük olan faizler bu yüksek dozdaki borcun daha kolay halledilmesini mümkün kılıyordu. Fakat neredeyse tüm G20 ekonomilerinde o kadar fazla şirket ve hane halkı o kadar çok borç sırtlanmıştı ki, daha fazla finansal sorun olabilmesi de çok normaldi.
Borçla en çok zorlanan G20 ekonomileri arasında ise IMF'e göre Avustralya, Kanada ve Çin bulunuyordu. Diğer taraftan da finans piyasalarında varlık fiyatları sorunları da, para politikasının etki etmesini de zorlaştırıyordu. Ancak dünyanın büyük, sistemik olarak önemli ve de daha iyi durumda olan bankaları ve büyük sigortacılar uzun vadeli sorun yaşamıyorlardı. Dünyanın 30 en büyük bankası 47 trilyondan fazla varlık sahibiydiler. Bu da dünya çapında varlık ve de kredilerin üçte birinden biraz fazla bir miktardı. Ayrıca 2009'dan bu yana da bir trilyon yeni sermaye eklemişlerdi, yani evvelkinden daha sağlam ve sağlıklıydılar. Ama dünyanın büyük bankalarının neredeyse yarısı, yüzde sekiz gelir sağlasa da, 17 trilyon varlıklı büyük bankaların durumu, IMF'ye göre, 2019'da gelir düzeyi sürdürülemez bir hale de gelebilirdi.
ABD ve Avrupa sigortacılarının bono portföylerin büyük kısmı üç B veya daha düşük rating sahibi!



“TÜRKİYE’NİN GÜCÜNE GÜÇ KATMAYA DEVAM EDECEĞİZ”

İNOVASYONA İNANAN BİR ŞİRKET OLARAK YENİLİKÇİ FİKİRLER ÜRETİP BUNLARI YENİLİKÇİ ÜRÜNLERE DÖNÜŞTÜRECEKLERİNDEN BAHSEDEN TURKCELL GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SERKAN ÖZTÜRK, TÜRKİYE’NİN GÜCÜNE GÜÇ KATMAYA DEVAM EDECEKLERİNİ DİLE GETİRDİ.

Türkiye Endüstri 4.0 dönüşümünün şu anda neresinde? Sanayimiz bu dönüşüm için hazır mı?

Geçen yıl hayatımıza giren 4.5G ve fiber hızında internet, Endüstri 4.0 için çok önemli bir role sahip. 4.5G ve fiber sektörlerin dönüşümü için itici güç diyebiliriz. Hızlı internet ve düşük gecikme süreleri sayesinde bugün bilmediğimiz yeni sektörler oluşacak. Örneğin evimizi dışarıda olduğumuz zamanlarda dahi kontrol edebileceğiz. Kişiye özel TV yayını dönemi, 4K ve daha yüksek video kalitesi, her yerden kesintisiz TV izleme gibi deneyimler, Dördüncü Endüstri Devrimi sayesinde hayatımıza giren yenilikler arasında yer alıyor. Dijital dönüşümden beslenen Endüstri 4.0 çağının başlangıcındayız ve kurumlar olarak buna hızla ayak uydurmak durumundayız. İşte bu dönüşüme ayak uyduramayacak olan kurumlar verimlilik artışı problemleriyle karşı karşıya kalıyorlar. Bu problemin en yoğun biçimde hissedildiği sektörler ise üretim, sağlık ve inşaat olarak gösteriliyor. Dönüşüm rüzgarını yakaladığı için sıkıntı yaşamayan sektörler arasında ise hizmet, finans ve eğlence var. Özel sektörün sahip olduğu ekonomik hacmin yüzde 80’ini üreten “fiziksel sektörler” yapılan bilgi teknolojileri yatırımlarının içinde ise yalnızca yüzde 35’lik bir payı elde tutuyor. Bu sektörlerde çalışan şirketlerin telekomünikasyon teknolojileri kullanımındaki payı ise yüzde 40 civarında kalıyor.

Turkcell olarak güçlü iletişim altyapımız ve iş ortaklarımız ile Endüstri 4.0 uygulamalarının gelişmesine en büyük desteği sağlıyoruz. Son tüketicilere yönelik olduğu kadar kurumlara yönelik ürün ve hizmetlerimizi, teknolojik dönüşüme öncülük etme vizyonuyla geliştiriyor; her alanda daha akıllı ve daha dijital bir dünyanın kapılarını açıyoruz.

Endüstri 4.0 ile geleneksel imalat sanayinin yerini bilişim teknolojileriyle entegre olmuş üretim sistemlerine bırakması sanayide ne gibi etkiler yaratır?


Birikimlerinizi artırırken
huzurunuzu da artıran hesap:
Kârlı Hesap
Birikimlerinizi en iyi şekilde değerlendirmenin yolu,
Albaraka Türk farkıyla Kârlı Hesap'ta.
Birikim
Huzur
EFT, HAVALE, HESAP İŞLETİM ÜCRETİ YOK.*
kârlı hesap
* İnternet/Mobil Şube, ATM ve Çağrı Merkezi'nden EFT ve Havale işlemleri ücretsizdir. SWIFT içerikli döviz havalesi kapsam dışındadır.
444 5 666
0850 222 5 666
albaraka.com.tr
alBaraka
değerlerinize değer katıyoruz



Endüstri 4.0, teknolojideki mevcut evrimlerin hayatlarımızı daha önceden deneyimlemediğimiz alanlarda dönüştürdüğü, bilişim ve endüstrinin bir araya getirildiği bir süreç. Big Data ve nesnelerin interneti gibi alanlardaki yeni teknolojiler, konseptler, bilimsel gelişmeler ve yapay zeka, robotik, insansız araçlar, 3D yazıcılar gibi teknolojileri sanayide daha sık duyacak ve göreceğiz. İşte tüm bu gelişmeler imalat sanayinin dönüşümünü sağlayarak bir taraftan üretim maliyetlerinin aşağı çekilmesinde fayda sağlarken diğer taraftan verimlilik artışını da beraberinde getirecek.

"TURKCELL'DE DATAYI YALNIZCA TAŞIMAK VE MUHAFAZA ETMEK İÇİN DEĞİL, AYNI ZAMANDA ANLAMLANDIRMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ"

Endüstri 4.0'a geçiş için ihtiyaç duyulan teknolojik sistemler neler?

Dördüncü Endüstri Devrimi ile gücün yeni kaynağı ve belirleyici parametrelerin başında data yer alıyor. Biz yeni çağın en büyük gerçeğinin data olduğunu gördük ve data konusunda yatırımlar yaparak Irak, İran ve Gürcistan'ın verilerinin yüzde 50'sinin Turkcell üzerinden taşındığı bir altyapı gücüne ulaştık. Turkcell'de datayı yalnızca taşımak ve muhafaza etmek için değil, aynı zamanda anlamlandırmak için çalışıyoruz. Hedefimiz veriden değer üretmek, veriyi ham olarak değil işleyerek satmak. Petrol örneğinde olduğu gibi işlendikten sonra değer kazanan verinin hem bize hem Türkiye'ye kazandıracağını düşünüyoruz.

4'üncü sanayi devriminin nitelikli insan gücü ve istihdam alanındaki olumlu-olumsuz etkilerinden bahseder misiniz?

İlk Sanayi Devrimi'nden itibaren bugüne dek teknoloji alanında gerçekleşen sıçramaları düşündüğümüzde, genellikle insansız arabalar, insansız araçlar, insan emeğine olan ihtiyacı en aza indiren fabrika makineleri, insanlar olmadan çalışan akıllı evler gibi 'insansız' teknolojilerden söz ediyoruz. Bundan sonra yapmamız gereken ise bütün bunların içindeki 'insan unsuru'nun farkına varılmasıdır. Geliştirdiğimiz teknolojiyle insan hayatını kolaylaştırmalı; eğitim, iş, sağlık ve diğer tüm alanlarda insan kapasitesini artırmaya çalışmalıyız. Bu vizyonla hareket edersek Endüstri 4.0'ın gerçek değerini tüm topluma gösterebilir, geleceğe uzanabiliriz. Dünyanın geleceği için büyük öneme sahip bu gelişmede öncü bir rol üstlenen mobil iletişim endüstrisinin bir parçası olmaktan dolayı kendimi ayrıcalıklı hissediyorum.

"TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA ÖNCÜ ADIMLAR ATMAK İÇİN ÇABALIYOR VE BUNU LAYIKIYLA BAŞARIYORUZ DA..."

Türkiye, bu alanda hangi ülkeleri model alabilir?

Endüstri 4.0'ı ülke bazlı değil, global bir süreç olarak görüyorum. Bu yüzden bir ülkeye odaklanmak yerine küresel düşünmek ve böyle hareket etmek daha doğru olur. Biz öncü olmayı, ilkleri gerçekleştirmeyi seviyoruz. Dünya trendlerini yakından hatta içinden takip ediyor, pek çok konuda Türkiye'de ve dünyada öncü adımlar atmak için çabalıyor ve bunu layıkıyla başarıyoruz da. Teknoloji sürekli değişiyor, dönüşüyor ve bu çok hızlı gerçekleşiyor. Biz de global teknoloji şirketi olma hedefimizle tüm stratejimizi aynı hızda ilerlemek ve teknolojinin gelişimine katkıda bulunmak için belirliyoruz. Tüm süreçlerimizi buna göre yönetiyoruz. İnovasyona inanan bir şirket olarak yenilikçi fikirler üretip bunları yenilikçi ürünlere dönüştüreceğiz ve Türkiye'nin gücüne güç katmaya devam edeceğiz.


BEĞENDİĞİN MARKALAR
İSTEDİĞİN FİYATLAR!
Forum Ankara Outlet
forum-ankara.com
facebook.com/forumankaraavm
twitter.com/forumankaraavm
instagram.com/forumankaraoutlet

ALİ KOÇ'TAN ÖNEMLİ ÇAĞRI:

BU DEVRİM KAÇMAZ!



NOBEL ÖDÜLLÜ AZİZ SANCAR'IN HAYATINDAN İLHAM ALINARAK BAŞLATILAN 'ANADOLU'YA BİLİM GÖÇÜ' İSİMLİ PROJENİN TANITIMINDA KONUŞAN ALİ KOÇ, "TÜRKİYE EĞİTİMİN NİTELİĞİNİ YÜKSELTMEK ZORUNDA. BUGÜN HANGİ PENCEREDEN BAKARSANIZ BAKIN 4. SANAYİ DEVRİMİNİ KAÇIRMA LÜKSÜMÜZ YOK. ÇOCUKLARIMIZIN BİLİMİ SEVMEYE, ANLAMAYA VE HAYAL ETMEYE İHTİYAÇLARI VAR" DEDİ.

Mardin'de doğan ve hayatındaki birçok zorluğu yenerek iyi bir eğitim sayesinde bilim insanı olan ve Nobel Ödülü alan Aziz Sancar'ın hayatı ilham verdi. Yapı Kredi Bankası, YGA (Young Guru Academy/Yüreğinden Güç Alanlar) ile birlikte 'Anadolu'ya Bilim Göçü' isimli projesini başlattı.

3 yılda 50 ilde 'Sevgi Evleri'nde kalan 5 bin çocuğa ulaşmayı hedefleyen proje için Arçelik de bilim kiti üretmeye başlıyor. Rahmi Koç Müzesi'nde düzenlenen toplantıya Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Yapı Kredi Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç, YGA kurucusu Sinan Yaman, YGA Genel Müdürü Asude Altıntaş ve Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Gökmen Uçar katıldı. Proje kapsamında ilk adımda 8 ilde (Ankara, Adana, Çanakkale, Denizli, Gaziantep, İstanbul, İzmir ve Kayseri) 'Sevgi Evleri'ndeki çocuklara ulaşılacak.

Toplantıda, "umut insanın yakıtıdır" sözüne inandığını söyleyen ve Türkiye'nin iyi yetişmiş insan gücüne yatırım yapmasının gerektiğine inandığını ifade eden Ali Koç, "İyi bir eğitim hayatı değiştiriyor. Sürdürülebilir kalkınma önemli konu. Bunu yapabilmek için hepimize sorumluluklar düşüyor. Hepimizin çorbada tuzu olması gerekiyor. Genç nesillere sahip çıkmalıyız" dedi.

Tarih boyunca teknolojiyi en iyi kullananların dünyada ön sıralarda yer aldığını da hatırlatan Koç şunları söyledi: "Her dönemde tekno-

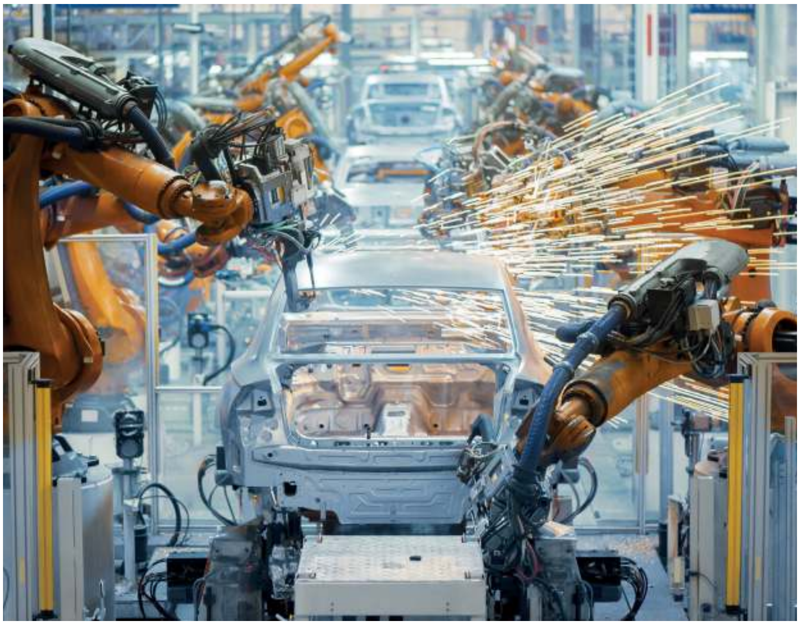
loji ve insan kaynağını doğru kullananlar öne çıktılar. Bundan sonra da böyle olacak. Sanayi devriminde işçilerin yerini makineler aldı. Günümüzde ise daha dramatik olan insan zekasının yerine girecek teknolojiler gelişiyor. Şu da bir gerçek ki, tarihin hiçbir döneminde teknoloji böylesine baş döndürücü bir hızda değişmedi. Bu yeni dönemde; teknoloji ve insan kaynağı gücünü doğru konumlandırabilen ülkeler ve kurumlar önemli rol oynayacaklar. Dolayısıyla, en önemli rekabet avantajı yetkinlik sahibi, nitelikli insan kaynağı olacak. Hepimizin ülkemiz için ortak hedefi dünya sahnesinde büyük ve güçlü bir ülke olabilmek. Ancak unutmayalım ki; bu hedefe ulaşabilmenin en temel koşulu teknoloji ve bilimdeki bu baş döndürücü değişime ayak uyduracak, hatta şekillendirecek nesiller yetiştirebilmektir. Bunu da eğitimle yapabiliriz."

ÇOCUKLARIMIZ FARKLI DEĞİL

Türkiye'deki çocukların ve gençlerin dünyadaki yaşıtlarından farklı olmadığını da kaydeden Koç, "OECD'nin 2017 raporunda Türkiye'de eğitimde eşitsizlik ilkokul seviyelerinde yaşanıyor. Türkiye'de öğrenciler bilim, matematik, okuma anlamada OECD ortalamasının çok altında kalıyor. Türkiye eğitimin niteliğini yükseltmek zorunda… Bugün hangi pencereden bakarsanız bakın dördüncü sanayi devrimini kaçırma lüksümüz yok. Çocuklarımızın diğer ülkelerde yaşayanlardan hiçbir eksiği de yok. Çocuklarımızın bilimi sevmeye, anlamaya ve hayal etmeye ihtiyaçları var" dedi.

BİLİM KİTLERİNİ ARÇELİK ÜRETECEK

Bilim kitlerini ilk adımda Uzakdoğu'dan sağladıklarını, ancak Twin adlındaki bu kitleri Arçelik'in de üretmeye başladığını söyleyen



Ali Koç, "Günümüzde oyuncaklar değişiyor. Keşfetmeye, deneyerek yapmaya yönlendiren oyuncakların sayısı artıyor. Bu kit de aslında bir oyuncak. Farklı bir pazarlama mantığıyla çok iyi bir oyuncak olarak da dünyaya pazarlanabilir. Arçelik'in ürettiği bu kitlerin birinin maliyeti 80 Dolar. Arçelik ilk adımda bu kitlerden 10 bin adet üretecek" açıklamasını yaptı.

HEDEF MARKALARI GLOBALLEŞTİRMEK

Ali Koç, önceki gün Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı şapkası ile Ford Trucks'ın 4S tesisinin Mardin'deki açılış töreninde konuştu. Koç, "Amacımız, ülke bayrağını yurt dışında daha iyi temsil etmek, daha üst ve nitelikli ürünler geliştirip Türk markalarını globalleştirebilmek" dedi. İş dünyasında bugün rekabet etmenin 20 sene öncesine kadar çok daha zorlaştığını belirten Koç, şöyle devam etti: "Koç topluluğu olarak biz de her işimizde her yatırımımızda Ar-Ge ve inovasyona büyük önem veriyoruz. Buralara odaklanıyoruz ve çok büyük önem veriyoruz." Ali Koç, 4 yıl önce yüzde 100 yerli mühendislik gücü ile ürettikleri Ecotorq motora sahip kamyonların Çin'de üretimi için lisans anlaşmasının imzalandığını anlattı. Türk otomotiv sektöründe bir ilkin yaşandığına dikkati çeken Koç, şöyle konuştu: "Türkiye'de teknoloji ve mühendislik ihracatında milat niteliğinde olan bu anlaşma ile fikri mülkiyet haklarına sahip olduğumuz Ecotorq motorlu kamyonlar bu senenin sonundan itibaren Çin'de yollara çıkmaya hazırlanıyor. Bu ülkemizin ve ülkedeki otomotiv sektörünün büyük bir başarısıdır. Çin dünyanın en büyük kamyon pazarıdır. A'dan Z'ye Türk mühendisleri zekasıyla ortaya koyduğumuz teknoloji ve mühendisliğimizin global arenada büyük firmalarla rekabet edebilmesi bizleri memnun ediyor ve gururlandırıyor." Avrupa pazarının, Ford Trucks'ın büyüme planlarında çok önemli bir yerde olduğunu vurgulayan Koç, "Hedefimiz ürettiğimiz her 3 araçtan birini dünyaya ihraç etmek. Dünyaya ihraç ettiğimiz araçların yüzde 50'sini de Avrupa'ya ihraç etmek. 2020 yılında toplam 50 ülkede var olmayı hedefliyoruz" dedi.



TEKNOLOJİ VE DİJİTALLEŞME KONUSUNDA SEKTÖRE ÖNCÜ…

“Dünyada hemen hemen her sektörde Endüstri 4.0 dönüşümü çok hızlı bir şekilde gerçekleşiyor. Türkiye’de teknolojik ilerlemeye öncülük eden sektörlerden biri olan otomotiv sektörü, Endüstri 4.0 konusunda da öncü konumda” diyen Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün, “Mercedes-Benz Türk olarak Endüstri 4.0 örneklerini her iki fabrikamızda da uygulamaya başladık, ancak otomotiv sektörünün öncülüğünde Türkiye’nin bu alanda kat etmesi gereken biraz daha yol var diyebiliriz” dedi.

Endüstri 4.0 ile sistemlerin artık öğrenebilir ve analiz edebilir bir hale geldiğini belirten Sülün, hatta bu sistemlerin sadece analiz etmekle kalmadığını, aynı zamanda diğer tüm öğrenebilen, analiz edebilen sistemlerle de iletişime geçebildiğinden, böylelikle insanların gözünden kaçabilecek noktalarda veya hesaplanması çok zor olan işlemlerde maksimum verimlilik sağlanabildiğinden bahsetti ve bu sayede şirketlerin kaynak üretkenliğinde ve veriminde çok büyük kazanımlar elde edebildiğini dile getirdi.

“Endüstri 4.0 artık her sektörü ilgilendiriyor ve etkiliyor. Dolayısıyla bütün şirketlerin teknolojiye ayak uydurabilmeleri için kendi alt yapı sistemlerini Endüstri 4.0’a uyarlamaları gerekiyor” diyen Sülün, “Mercedes-Benz Türk olarak, otobüs üretim alanında RFID (Radyo Frekans Kimliği) etiketleri ile araçlarımızı takip edilebilir hale getirdik. Kamyon üretiminde ise, dijitalleşme sayesinde hem üretim rakamlarımızı, hem de üretim hedeflerimizi mobil cihazlar ile izlenebilir hale getirdik. Buna ek olarak, bir uygulama üzerinden kapasite planlaması yapılırken farklı istasyonlardaki kapasiteleri de görebiliyoruz. Ayrıca 2 yıldan beri Aksaray Kamyon Fabrikamızda, üretim programlarımıza göre yerdeki izleri takip ederek parçaları bir noktadan diğer bir noktaya otomatik taşıyan robotlar çalışıyor. Bu robotları sadece parça taşımasında değil aynı zamanda üretim hattında da kullanıyoruz” açıklamasını yaptı.

Bilişim teknolojileri ile endüstriyi bir araya getirmeyi hedefleyen Endüstri 4.0 ile daha az enerji harcayan ve daha düşük maliyetli ürünler elde etmenin amaçlandığı yeni bir çağa girildiğinden bahseden Sülün, “Makine-makine iletişimi temelinde yürümesi planlanan Endüstri 4.0 ile makinelerin birçok insanın yaptığı ve yapacağı görevleri ele alması nihai olarak hedefleniyor. Diğer taraftan Endüstri 4.0 ile hayatımıza giren akıllı yardım sistemleri çalışanların yaratıcı ve katma değeri yüksek faaliyetlere yoğunlaşmasını mümkün kılıyor. Kaçışın olmadığı bu devrime hazırlıklı olmak ve uyum sağlamak marka olarak en büyük amaçlarımızdan biri” dedi.

Son olarak hem Mercedes Benz Türk yönetimi, hem de Daimler AG yönetimi olarak dünyanın dijitalleşme merkezlerini çok yakından takip ettiklerini belirten Sülün, “Bununla birlikte ana şirketimiz Daimler AG, teknoloji ve dijitalleşme konusunda sektöre öncülük ediyor. Berlin’de kendi dijitalleşme firmamızı kurduk ve dijitalleşme ile ilgili önemli tüm partnerler ile iletişim içindeyiz. Biz de Mercedes-Benz Türk olarak, 2018 yılında İstanbul’da bir Sanal Gerçeklik ve Arttırılmış Gerçeklik Yetkinlik Merkezi açmayı planlıyoruz. Bu merkezden Daimler’in tüm otobüs lokasyonlarına hizmet vermeyi hedefliyoruz” diyerek sözlerine son verdi.



ENDÜSTRİ 4.0

Endüstri 4.0, Alman Hükümetinin imalat gibi geleneksel sanayiyi bilgisayarlaşma yönünde teşvik etme ve yüksek teknolojiyle donatması projesidir. Bu yeni endüstrideki amaç; uyum, kaynak verimliliği ve ergonominin hem müşteriler hem de iş-değer sürecinde iş ortaklarının entegrasyonunu karakterize etmektir.

Endüstri 4.0 terim olarak dördüncü sanayi devrimi anlamına gelmektedir. İlk sanayi devrimi su ve buhar gücü ile üretim mekanizmasının üzerine kuruluyken, onu ikinci sanayi devrimi olan elektrik enerjisi yardımı izledi. Daha sonrasında ise üçüncü sanayi devrimi olan dijital devrim gerçekleşerek elektronik kullanımı arttı. Dördüncü sanayi devrimi ise siber-fiziksel sistemlerin kavramına, nesnelerin internetine ve hizmetlerin internetine dayalıdır. Bu yapı akıllı fabrikalar vizyonunun oluşmasına büyük katkı sağlar. Endüstri 4.0 genel olarak aşağıdaki 3 yapıdan oluşmaktadır;

-Nesnelerin İnterneti
-Hizmetlerin İnterneti
-Siber-Fiziksel Sistemler

Endüstri 4.0 ile modüler yapılı akıllı fabrikalar kapsamında, fiziksel işlemleri siber-fiziksel sistemlerle izlemek, fiziksel dünyanın sanal bir kopyasını oluşturmak ve merkezi olmayan kararların verilmesi hedeflenmektedir. Nesnelerin interneti ile siber-fiziksel sistemler birbirleriyle ve insanlarla gerçek zamanlı olarak iletişime geçip işbirliği içinde çalışabilecektir. Hizmetlerin interneti ile hem iç hem de çapraz örgütsel hizmetler sunulacak ve değer zincirinin kullanıcıları tarafından değerlendirilecektir.

Endüstri 4.0'ın Prensipleri

Karşılıklı Çalışabilirlik: Siber fiziksel sistemlerin yeteneği ile nesnelerin interneti ve hizmetlerin interneti üzerinden insanların ve akıllı fabrikaların birbirleriyle iletişim kurmasını içerir.

Sanallaştırma: Bu yapı akıllı fabrikaların sanal bir kopyasıdır. Sistem, sensör verilerinin sanal tesis ve simülasyon modelleri ile bağlanmasıyla oluşur.

Özerk Yönetim: Siber-Fiziksel sistemlerin akıllı fabrikalar içinde kendi kararlarını kendi verme yeteneğidir.

Gerçek-Zamanlı Yeteneği: Verileri toplama ve analiz etme yeteneğidir. Bu yapı anlayışın hızlıca yapılmasını sağlar.

Hizmet Oryantasyonu: Hizmetlerin interneti üzerinden siber-fiziksel sistemler, insanlar ve akıllı fabrika servisleri sunulmaktadır.

Modülerlik: Bireysel modüllerin değişen gereklilikleri için akıllı fabrikalara esnek adaptasyon sistemi sağlar.

ENDÜSTRİ 4.0 SİSTEMİN UYGULANABİLİRLİĞİ

Endüstri 4.0 sistemindeki üretim, makinelerin hizmet sundukları ve ürünlerle gerçek zamanlı olarak bilgi paylaştıkları bir sisteme benzetilmektedir. Alman Yapay Zeka Araştırma Merkezi (DFKI), içinde Siemens'in de bulunduğu 20 endüstriyel ve araştırma ortağının katkısıyla kurulan Almanya, Kaiserslautern'deki küçük bir akıllı fabrikada bu gibi bir sistemin uygulamada nasıl çalışacağını sergilemektedir. Ürünler ile imalat makinelerinin birbirleriyle nasıl haberleşebileceklerini göstermek için sabun şişelerinden faydalanmaktadır. Boş sabun şişelerinin üzerinde radyo frekansıyla tanımlama (RFID) etiketleri vardır ve bu etiketler aracılığı ile makinelerin şişelerin rengini tanıması sağlanmaktadır. Bu sistem sayesinde bir ürünün radyo sinyalleriyle ilettiği bilgiler, üretimin başında itibaren dijital ortamda saklanmasına olanak sağlanmaktadır. Bu şekilde bir siber-fiziksel sistem olarak ortaya çıkmaktadır.

ENDÜSTRİ 4.0'IN AVANTAJLARI

-Sistemin izlenmesinin ve arıza teşhisinin kolaylaştırılması
-Sistemlerin ve bileşenlerinin öz farkındalık kazanması
-Sistemin çevre dostu ve kaynak tasarrufu davranışlarıyla sürdürülebilir olması
-Daha yüksek verimliliğin sağlanması
-Üretimde esnekliğin arttırılması
-Maliyetin azaltılması
-Yeni hizmet ve iş modellerinin geliştirilmesi

ENDÜSTRİ 4.0'IN DEZAVANTAJLARI

-İş gücünün azalmasıyla birlikte işsizliğin artması
-Kişisel veri ve gizlilik açıkları

TÜRKİYE ÇOK BÜYÜK BİR DÖNÜŞÜMDEN GEÇİYOR

MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ'NİN (MÜSİAD) DÜZENLEDİĞİ VİZYONER'17 SEKTÖRLER ZİRVESİ'NDE CUMHURBAŞKANLIĞI SÖZCÜSÜ DOÇ. DR. İBRAHİM KALIN, "İRADEMİZ DIŞINDA ŞEKİLLENEN BİR GELECEĞE DUR DİYECEK TÜRKİYE'Yİ GELİN BİRLİKTE İNŞA EDELİM" DİYEREK TÜRKİYE'NİN TÜM DÜNYAYLA BİRLİKTE ÇOK ÖNEMLİ BİR DÖNÜŞÜMDEN GEÇTİĞİNİN ALTINI ÇİZDİ.



Vizyoner'17 Sektörler Zirvesi, iş adamları, sektör temsilcileri ve sivil toplum kuruluşlarının da aralarında bulunduğu geniş bir katılımla gerçekleşti. Zirvede konuşan Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü Doç. Dr. İbrahim Kalın dönüşüm ana başlığı altında çok çarpıcı bir konuşma yaptı. "Medeniyet perspektifini sadece eşyanın dönüşümü olarak algılamak hata olur; asıl dönüşüm kendi zihinlerimizde olmalı" diyen Doç. Kalın sözlerini şöyle sürdürdü: "Bizim bir medeniyet vizyonuna, ahlak, kültür ve insan vizyonuna ihtiyacımız var. Bizim sormamız gereken dünyayı kim, neye göre değiştiriyor? Başkalarının belirlediği kalıpları taklit etmek gerçek manada dönüşüm anlamına gelmez. Kafalardaki bilgi kalbe, maneviyata inmedikçe o bilginin hikmete dönüşme şansı yok. Günümüzde ise hükümden çok hikmete ihtiyaç var."

BUGÜN LİDERLİK YAPABİLEN BİR TÜRKİYE VAR

Kalın, değişimin hangi istikamette olduğu, değişimi kimlerin yaptığı sorularına tarihimizden beslenerek cevap vermemiz gerektiğini söyledi ve sözlerine devam etti. Kalın, "Türkiye çok büyük bir dönüşümden geçiyor. Bugün liderlik yapabilen, inisiyatif alabilen, dünya 5'ten büyüktür diyebilen bir Türkiye var. Artık dünyadaki konumunu adalet ve eşitlik çerçevesinde yeniden sorgulayan bir Türkiye var" dedi.
Mülteci konusuna da değinen Kalın, "Allah bize bir lokma nasip ettiği müddetçe, biz mülteci kardeşlerimizle bu lokmayı paylaşmaya devam edeceğiz. Gelişmeleri dışarıdan izleyen bir kitle olamayız. Standartları belirleyen bir aktör olarak kendimizi konumlandırmak zorundayız" dedi.

TÜRKİYE İKİ BÜYÜK KORKUSUNU YENDİ

Doç. Kalın sözlerini şöyle sürdürdü: "Biz Türkiye olarak iki büyük korkumuzu aştık, din ve etnik kimlik korkusu. Din yıllarca irtica olarak anlatıldı. Dini kimliklerin özgürleşmesinin Türkiye Cumhuriyeti'nin kazanımlarını kaybetmek anlamına geldiği söylendi. Milletle devlet arasına duvarlar örüldü. Etnik kimliklerin ifade edilmesi bölücülükle eşdeğer tutuldu. Ama bugün değişen Türkiye bu iki hayali korkusunu yendi. Bu sorunları aşan Türkiye daha da zenginleşti.

DÖNÜŞÜM RÜZGARLARI ESTİ

Zirvenin ikinci günü; Osmanlı Kahvecisi Yönetim Kurulu Başkanı Boğaçhan Göksu, İttifak Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ünsal Sözbir, İstanbul Şehir Üniversitesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Mustafa Özel, İstanbul Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca'nın katılımıyla 'Ne'ye Dönüşüm oturumuyla başladı. Sektörler Zirvesi, Yıldız Holding İcradan Sorumlu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Cem Karakaş ve Birleşik Mağazalar İcra Kurulu Üyesi (BİM) Galip Aykaç'ın katıldığı 'Türkiye'nin Dönüşümü' oturumuyla devam etti. 'Dönüşümde Kaybolmamak' konu başlığındaki konuşmasıyla Yazar- Ekonomist Alev Alatlı Vizyoner'17'nin kapanış konuşmasını yaptı.


GELECEĞİ
BİRLİKTE
ŞEKİLLENDİRELİM
İş ortaklarımızın her koşulda yanındayız.
Sizlere özel ve yenilikçi çözümler üretiyoruz.
Yapı taşlarımız olan güvenilirlik, esneklik ve yenilikçilik
değerleriyle sizi geleceğe taşıyoruz.



Taner Berksoy

Görüntü iyi ama…

Bir yıl öncesine kıyasla bu gün dünya ekonomisinin görüntüsü daha düzgün gibi. Hatırlarsanız geçen yıl bu sıralarda dünya ekonomisi adeta düşük büyüme-düşük enflasyon sarmalına takılmış gibiydi ve adeta yol alamaz bir görüntü veriyordu. Ulusal ekonomiler FED'in faiz yükseltmesi olasılığına karşı bir gerilim içindeydi, piyasalar durağanlaşmıştı. Siyaset alanı karmakarışık bir hal almıştı. ABD'de Trump fırtınası ters dönmek üzereydi. Dünya siyasetinde çatışmacılık, ayrımcılık ve popülizm neredeyse hakim siyaset biçimleri haline gelmişti. Avrupa'da güçlü popülist rüzgarlar esiyordu. Orta Doğudaki çatışma iklimi de sürüp gidiyordu. Bu koşullarda ekonomi değerlendirmeleri de genellikle karamsardı. Düşük enflasyon, düşük faiz oranları, düşük verimlilik adeta ekonomileri düşük büyümeye tutsak ediyordu. Geçtiğimiz yılın başlarında hem fiili durum hem de algı açısından dünya ekonomisinin durumu pek iç açıcı değildi anlayacağınız.

Bugün dünya ekonomisinin verdiği görüntü bundan farklı... Dikkat ederseniz ulusal ekonomilerin çoğu, düşük hızda da olsa, pozitif ve sürdürülebilir bir büyüme rayına yerleşmeye hazırlanıyor. Özellikle gelişmiş büyük ülkelerde sorun haline gelmiş olan düşük enflasyon sanki hafiften kıpırdanmaya başladı gibi. Bu önümüzdeki dönemin büyüme performansı için de olumlu sinyaller veren bir gelişme. Bütün bunlar ekonomiye ilişkin değerlendirmelerin geçen seneye kıyasla daha olumlu ve iyimser yöne kaymasına neden oluyor. Algı ve beklentilerin önemli ölçüde olumluya döndüğünün belki de en önemli göstergesi FED'in faiz yükseltmesi olasılığına karşı verilen tepkideki farklılaşma. FED'in faizi yükseltme konumuna geldiğine ilişkin ilk sinyal 2013 yılında gayri resmi bir konuşmada verilmişti. Hatırlarsanız ortalık cehenneme dönmüştü. Bu gün bu konu resmi konuşmalarda dile getiriliyor, yine tedirginlik oluyor ama o ilk tepkiye benzer bir kaygı ve kargaşa yok ortada.

Bu gelişmeler dünya ekonomisinin görece daha iyi bir durumda olduğu izlenimini veriyor. Pek çok gözlemci de bu yönde görüş açıklıyor. Ancak, bütün bu gelişmelere rağmen yerel ve küresel ekonomiler için yapılan değerlendirmelerde hala bir temkinli duruş, bir ihtiyat payı olduğu dikkati çekiyor. Gelişmelerin olumlu yönleri anlatıldıktan sonra, hemen hepsinde, "ama" ile başlayan ve olası çekinceleri sıralayan bölümler var. Bu bölümlerde süregelen risklere dikkat çekilerek olumlu görüntünün sürdürülmesindeki güçlüklere işaret ediliyor.

Dünya ekonomisinin görece daha olumlu bir yolda hareket etmeye başlaması genel bir memnuniyet yaratıyor. Ama uzmanların işaret ettiği gibi bu süreç krizin biriktirdiği bütün sorunları ortadan kaldırmıyor. İyileşen ortamın rehavetine kapılıp olmaz işlere kalkışmak yeniden krizin batağına yol almak anlamına gelecek. Başı zaten siyasetle yeterince dertte olan dünyanın bir kez daha böyle bir savrulmaya katlanacak takati kalmış mıdır bilinmez.


TOYOTA
İYİNİN DE İYİSİ
Tanıştıralım,
Auris Hybrid Ailesi!
Auris Hybrid
Auris Hybrid Touring Sports
HYBRID = TOYOTA
İlanda yer verilen modellerin CO2 salımı 91-144 gr/km ve birleşik yakıt tüketimi 4.0-6.3 lt/100 km değerleri arasındadır.
toyotahibrit.com
toyota.com.tr

2018 YILINDA DÜNYA EKONOMİSİNİ DİJİTALLEŞME BÜYÜTECEK

KURUMSAL UYGULAMA VE YAZILIM ALANINDA DÜNYA LİDERİ SAP, BU YIL 22'NCİSİ DÜZENLENEN TEKNOLOJİ VE İŞ DÜNYASINI SAP FORUM'DA BİR ARAYA GETİRDİ. TÜM SEKTÖRLERDEN ÖNEMLİ DİJİTAL DÖNÜŞÜM HİKAYELERİ DE SEKTÖRÜN BÜYÜK ŞİRKETLERİNİN LİDERLERİ TARAFINDAN SAP FORUM DAVETLİLERİ İLE PAYLAŞILDI.

Kurumsal uygulamalar ve yazılım alanında dünya lideri SAP, yılın en büyük BT etkinliği olan SAP Forum İstanbul'da teknoloji ve iş dünyasını bir araya getirdi. Bin 600'ün üzerinde kuruluş ve beş binin üzerinde profesyonel ile Türkiye'nin en geniş katılımlı teknoloji etkinliği olan SAP Forum İstanbul kapılarını 12 Ekim Perşembe günü İstanbul Kongre Merkezi'nde açtı. Bu yıl "Digital Business" temasıyla düzenlenen Forum, paylaşım ekonomisinde işini büyütmek ve verimliliğini artırmak isteyen şirketler için de bir buluşma platformu oldu. SAP Forum'da, Endüstri 4.0'da dijital iş modelleri ve SAP'nin en yeni ürün ailesi SAP Leonardo geniş kapsamlı olarak ele alınırken; uçtan uca dijitalleşmeye dair ilham verici paneller düzenlendi. Ayrıca, SAP'nin iş ortakları ve perakendeden bankacılığa pek çok farklı sektörden müşterileri de dünyadan ve Türkiye'den dijital dönüşüm hikayelerini katılımcılarla paylaştı.

SAP FORUM'LAR İŞ DÜNYASINA YENİ BİR DÜNYANIN KAPILARINI ARALIYOR

IMF'nin verilerine göre dünyadaki ekonomik krizin bittiği ve yavaş da olsa 2018'in tüm dünya ülkeleri için bir büyüme yılı olacağı müjdesiyle başlayan SAP Forum'un açılışında SAP Türkiye Genel Müdür Uğur Candan dünyadaki bu büyümenin her sektöre eşit olarak dağılmayacağını, bu pastadan ancak teknolojiyi etkin kullananların pay alabileceğini aktararak fırtına başladığında hazırlık yapmanın çok geç olduğunun altını çizdi. SAP'nin dünyadaki dönüşümü öngörerek son beş yılda bulut bilişim ve yeni nesil teknolojilere 50 milyar doların üzerinde yatırım yaptığını söyledi. "Bugün SAP dünyada neredeyse Türkiye nüfusunun iki katı olan 135 milyon bulut kullanıcısına ulaştı. Bu rakamla dünyada en çok B2B müşterisine sahip şirket konumunda. Dijital ekonomide şirketlere tasarruf sağlayacak en önemli anahtar sadelik. Yaptığınız işi sadece sadeleştirerek bile yüzde 10 oranında avantaj sağlayabilirsiniz. Türkiye'nin Gayri Safi Milli Hasılası'nı dikkate aldığımızda sadeleşmenin her yıl 85 milyar dolarlık bir getirisinin olacağını söyleyebiliriz."



İŞ DÜNYASININ SUPERHUMAN ÇALIŞANLARA İHTİYACI VAR

Koç Holding İnsan Kaynakları Koordinatörü Önder Korkmaz 100 bin çalışanı istihdam eden Koç Holding'in, İnsan Kaynakları alanındaki dijital dönüşümünü anlattı: "90 yıllık şirketimizde çalışanlarımızın yaş ortalaması 34. Daha mobil, daha connected ve sosyal bir iş gücümüz var. Çalışanlarımızın yüzde 70'i Y kuşağı. Çalışan ve şirketler arasındaki ilişkinin dinamikleri değişiyor. Eskiden güç şirketlerdeyken artık güç çalışanlarda... Yetenekleri bulmak ve onları kurumlarda tutmak giderek zorlaşıyor. Dijitalleşme bu bağlamda kaçınılmaz. Biz de SAP'nin SuccessFactors ürünü ile tüm sistemimizi değiştirdik. Saha çalışanlarımızı da mobilize ettik, değişimi tek noktadan bütün operasyonumuza yaydık. SAP'yi tam bir partner olarak görüyoruz, daha çalışan merkezli bir yapı kurma yolculuğunda onlarla birlikte ilerliyoruz" dedi.

TÜRKİYE, SAP'NİN EN ÖNEMLİ TEKNOLOJİ ÜSLERİNDEN BİRİ

Uğur Candan: "Bu sadeleşmenin lideri olarak SAP Leonardo'yu geliştirdik. SAP'nin dijital inavasyon çözüm sistemi olan bu ürün ailesinin en önemli motorları ise yapay zeka ve büyük veri. Bu büyük veriyi dünyada sadece üç ülkedeki merkezde yazıyoruz. Bunlardan biri de SAP'nin İstanbul'daki Teknopark Geliştirme Merkezi. Bu anlamda artık en ileri yazılımlara bu topraklarda erişmek çok kolay ve bu bizi farklı kılıyor. SAP olarak 4 yılda iki kat büyüdük, bulutta ise son bir yılda 3 katı büyüme kaydettik. Her gün sadece 250 bin çalışan güne bizim sistemlerimizi kullanarak güne başlıyor. Geçtiğimiz yıl 100'ün üzerinde Endüstri 4.0 projesi gerçekleştirdik, yapay zeka ve büyük veriye odaklanmaya devam ediyoruz" diye konuştu.

YENİÇAĞIN YARIŞINDA HERKES EŞİT

Uğur Candan konuşmasına şunları da ekledi: "İster Endüstri 4.0 ister Toplum 5.0 diyelim içinde bulunduğumuz devrimi geçmişte yaşanan devrimlerden ayıran özellik yarışın herkes için aynı noktadan başlıyor olması. İlerleyen teknoloji ile tüm araçlar elimizin altında. Bu devrimin hedefi insan hayatına dokunmak ve iyileştirmek… Bu sebeple modern dünyada insanları, süreçleri ve nesneleri akıl katarak entegre bir şekilde biraraya getirmeliyiz. Başarılı bir dönüşüm projesi için müşterinin, çalışanın ve iş ağlarının gücünden yararlanmalıyız."

TARIMA TEKNOLOJİ DOKUNUŞUYLA TARLADAKİ ÜRÜNLERİN YÜZDE 40'NIN ÇÖPE GİTMESİNE DUR DİYECEĞİZ

CarrefourSA Genel Müdürü Z. Hakan Ergin SAP ile uçtan uca dijitalleşme süreçlerini anlattı: "Perakende her sektör ile bağlantılı olduğu için dijitalleşme bu alanda olmazsa olmazlardan. Operasyonumuzun üç kilit noktası var, bunlar; tedarik zinciri, müşteri deneyimi ve üretici. Tedarik zincirimizi dijitalleştirdik, yapay zeka çalışmalarımız ile bu zinciri çok daha kolay ve takip edilir bir duruma getirmeyi hedefliyoruz. Müşterilerimizi omni-channel ile takip edip, her yerde onların yanındayız. Tedarikçilerimizi sisteme entegre



ederek üretim planlamalarına kadar yardımcı olmaya çalışıyoruz. Türkiye'de tarımda üretilen ürünlerin yaklaşık yüzde 40'ı tarladan tüketicinin sofrasına ulaşamadan çöpe gidiyor. SAP ile bu soruna bir çözüm bulmak için yola çıktık ve öncelikle küçük üreticileri odağımıza alarak Bursa Yenişehir'de bir pilot proje başlattık. Sertifikalı yerli tohum dağıttığımız küçük üreticilere satın alma garantisi de veriyoruz."

DÜNYANIN LİDER DİJİTAL OPERATÖRÜ OLMA YOLUNDA İLERLİYORUZ

Turkcell Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Erkan ise konuşmasında şunlara değindi: "Mobil dünyanın önde gelen operatörü olarak kendimize entegre telekomda lider olma hedefini belirledik. Yeni kurulan ve teknolojiyi kullanarak milyonlarca kişiye ulaşan uluslararası şirketler, telekom dünyasını zorlamaya başladı, bu doğrultuda biz de lider dijital operatör olma yolunda adınlar atmak için çalışmalarımıza hız verdik. Bu yolculuğa önce çalışanlarımızı kattık, ardından Türkiye'nin en büyük veri merkezlerinden birini kurduk. Bu merkezde müşterilerimize SAP çözümlerini de self-servis bulut hizmeti olarak sunmaya başladık" dedi.

YERLİ OTOMOBİLE TARİHİ İMZA



CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN, TÜRKİYE'NİN OTOMOBİLİ ORTAK GİRİŞİM GRUBU TANITIM TOPLANTISI'NDA TÜRKİYE'NİN OTOMOBİLİNİ YAPACAK 5 ŞİRKETİ AÇIKLADI.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Türkiye'nin Otomobili Ortak Girişim Grubu Tanıtım Toplantısı"nda yaptığı konuşmada, Türkiye'nin otomobilini yapacak Ortak Girişim Grubu'nda Anadolu Grubu, BMC, Kıraça Holding, Turkcell Grubu ve Zorlu Holding'in bulunduğunu açıkladı.

TÜRKİYE'NİN OTOMOBİLİ İÇİN YOLA ÇIKILDI

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan çağrıyı yaptı. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile TOBB koordinasyonunu yürüttü. 5 firma elini taşın altına koydu ve Ortak Girişim Grubu'nu oluşturdu. İmzalar Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde atıldı.
Ortak Girişim Grubu'nda 5 babayiğit bulunuyor. Anadolu Grubu, BMC, Kıraça Holding, Turkcell ve Zorlu Holding, Ortak Girişim Grubu içerisinde tecrübelerini, güçlerini birleştirecek. Hedef 2018'in başında Türkiye'nin otomobilini yapacak şirketi kurmak.

GÖREV 2019'A YETİŞTİRMEK

Erdoğan, konuşmasında şunları kaydetti:
"Beklentimiz, hazırlık sürecini hızla tamamlayarak en geç 2019'da otomobilimizin prototipini tamamlaması, 2021'de ticari satışına başlamasıdır. Türkiye'nin 2023 hedefleri arasında özel bir yere sahip olduğuna inandığım bu projede en küçük bir gecikme istemiyoruz."

"OTOMOBİL GİRİŞİM GRUBUNDA BEŞ ORTAĞIMIZ VAR"

Toplantıda ilk olarak kürsüye TOBB başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu çıktı.
Hisarcıklıoğlu'nun konuşmasından satır başları:
"Çok büyük bir otomobil sanayimiz var. Her 13 saniyede araç üretiyoruz, 18 saniyede de ihraç ediyoruz. Yan sanayimiz zaten tüm dünya devlerine mal satar hale geldi. Tek eksiğimiz, kendi tasarımımız, kendi markamız, kendi teknolojimiz. Bu işin sonucunun kazan-kazan olduğunu da hep beraber göreceğiz. Ama en büyük teşekkürü de ortaklara yapmak istiyorum. Otomobil girişim grubunda beş ortağımız var. İçinde otomotiv sektörünü yakından tanıyan gruplar da var, teknoloji devlerimiz de var. Böyle bir karma gruba ihtiyacımız vardı, bunu da başardık. Her biri ülkemizin ayrı birer değeri. 2018'in ilk aylarında şirketi kurmuş olacağız."

BİNALİ YILDIRIM: 5 BABAYİĞİDE DE TEŞEKKÜRLERİMİ SUNUYORUM

Binali Yıldırım ise konuşmasında şunları söyledi:
Önemli bir proje için bir araya geldik. Sayın cumhurbaşkanımızın Türkiye'nin potansiyelini değerlendirerek yerli marka otomobil için artık vakti geldiğini söylemesi aslında bu süreci resmen başlatmış oldu. Türkiye'nin geleceği için attığımız ilk adımda, cumhurbaşkanımız ve bilim sanayi teknoloji bakanımıza teşekkür ediyorum. Ayrıca 'yok mu babayiğit' çağrısına cevap veren 5 babayiğide de teşekkürlerimi sunuyorum.
Bu önemli projenin otomotiv sektörüne ve iş dünyamıza da yeni bir heyecan getireceğinden endişem yok. Bu proje büyüyen, kalkınan geleceğe kararlılıkla yürüyen Türkiye'nin başarılarına yeni bir başarı da ilave edecektir.

"TÜRKİYE'NİN YERLİ VE MİLLİ OTOMOBİL YAPAMAMASI SÖZ KONUSU OLAMAZ"

Son 10 yılda ihracatımız içerisinde otomotiv sanayi payı yüzde 17 seviyelerine ulaştı. İhracat kalemlerimiz için bir numara. İhracat rakamları açıklandı, otomotiv endüstrisi 2 milyar 632 milyon 111 bin dolarla yine başı çekti. Bu gayet sevindirici bir durumdur. Hal böyleyken Türkiye otomobilde bu kadar yetkin hale gelmişken, ihracatta bir numara olmuşken, Türkiye'nin yerli ve milli otomobil yapamaması söz konusu olamaz."



KOBİ'LERE YÜZDE 70'İ GERİ ÖDEMESİZ KREDİ

Başbakan Binali Yıldırım, AK Parti grup toplantısında yaptığı açıklamada, KOBİ'lerin yüksek teknolojili yatırımlarına yüzde 70'i geri ödemesiz kredi desteği verileceğini duyurdu.

AK Parti Genel Başkan Vekili ve Başbakan Binali Yıldırım, gündeme ilişkin önemli açıklamalar yaparken, partisinin politikalarıyla ilgili de önemli kararları açıkladı. Binali Yıldırım, partisinin TBMM Grup Toplantısı'nda konuştu. Yıldırım'ın açıklamalarından satır başları şöyle: "Milletimizle birlikte 2023 hedeflerimize Cumhuriyetimizin 100. yılına kararlı adımlarla yürüyoruz. Cumhuriyetimizin en büyük kazanımı demokrasi ve hukuk devletidir. Bir kez daha Cumhuriyetimizin 94. yılını kutluyorum. Cumhuriyetin 100. yılına sadece 6 yıl kaldı. Son yıllarda ülkemize demokrasimize millet iradesine yönelik birçok saldırıyla karşı karşıya kaldık. Tamamını püskürttük. İstikametimizi asla kaybetmedik hedeflerimizden hiç şaşmadık. 15 yıldır milletin desteği duasıyla dimdik ayaktayız. Milletin desteğini alanların sırtı yere gelmez. Diz çöktürmeye çalıştılar çökmedik, dizginlemeye çalıştılar inadına şaha kalktık. Türkiye 15 Temmuz'a rağmen terörle yoğun mücadeleye rağmen bu senenin ilk yarısında yüzde 5'in üzerinde bir büyüme gerçekleştirdi. Dünyada bizden daha fazla büyüyen iki ülke var biri Çin biri Hindistan üçüncü Türkiye geliyor. Bu yılsonu itibarıyla büyümemiz yüzde 6'nın üzerinde 7'ye yakın bir orana ulaşacak.

KOBİ'LERE TEKNOLOJİ YATIRIM DESTEK PROGRAMI

Teknoloji düzeyi yüksek ürün ve yatırımlara yönelen KOBİ'lere yüzde 70'i ödemesiz yüzde 30'u geri ödemeli olmak üzere destek sağlanacağını dile getiren Yıldırım, "Amaç katma değeri yüksek ürünlere KOBİ'leri yöneltmek. Yani pahada ağır yükte hafif, akıl terinin içinde olduğu alınteriyle ürünleri üretmek ve daha çok kazanmak. Daha çok kazanınca ülke de daha çok kazanacak. Toplam destek tutarı her bir KOBİ için 5 milyon TL. Özel bir ürün olursa bu iki katına kadar da çıkabilecek. Buna Teknolojik Yatırım Destek Programı diyoruz. Başvurular geçen hafta itibariyle başladı" bilgisini verdi.

Geçen ay KOBİ'lerin teknoloji üretim altyapısını geliştirmek için KOSGEB ve KOBİ Geliştirme Programını da başlattıklarını hatırlatan Yıldırım, toplamda şu ana kadar 8 bin 355 başvuru aldıklarını, değerlendirmelerin sürdüğünü, kısa sürede sonuçlandırarak 500 milyon lira desteğin KOBİ'lere verilmiş olacağını kaydetti.

Yeni destek sistemi olarak stratejik ürün desteği planladıklarını da söyleyen Yıldırım, "Bu programda da yerli ve milli ürünler ayrıca desteklenecek. Yerli katkısı ne kadar fazlaysa, patentiyle, mülki fikri haklarıyla tamamen milli bir ürün varsa, bunlara ayrı bir destek programını da hayata geçiriyoruz" diye konuştu.

KOBİ'lerin ithal ettiği ürünleri ürettikleri takdirde, ithal ettiği ürünleri geliştirmek suretiyle yerlilik, millilik oranını artırmaları halinde bu destekten faydalanabileceklerini ifade eden Yıldırım, stratejik ürün destek programına müracaatların da 15 gün sonra alınmaya başlanacağını ifade etti.



TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kübra Erman Karaca, dijital dönüşüm ve TÜBİSAD'ın bu alandaki çalışmaları hakkında konuştu.

"DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLE REKABET GÜCÜMÜZÜ ARTIRABİLİRİZ"

Dijital dönüşüm şu an hangi aşamada nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bilgi ve iletişim teknolojilerinin ülkelerin rekabet gücüne olan etkisini son dönemde çok net görüyoruz. Bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün gelişmesi Türkiye'nin büyüme hedefinin gerçekleştirilmesini de mümkün kılacak. Çünkü BİTS, gerek şirketlere sağladığı verimlilik artışı, gerekse, katma değer üretme konusundaki kaldıraç etkisi ile sürdürülebilir büyümeyi sağlayacak özelliklere sahip. Günümüzün hızla büyüyen ülkelerine baktığımızda hepsinde bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün lokomotif olduğunu görüyoruz. Finanstan turizme, lojistikten sağlığa çok sayıda sektör üzerinde BİTS'in önemli bir kaldıraç etkisi mevcut. Son 10-20 yılda dünyada fark yaratan ülkelerin başarı hikayelerinde BİTS'in rolü açıkça görülebiliyor. BITS'e yapılan 1 birimlik yatırım 1.6 birimlik bir çarpan etkisi ile ekonomik büyümeye katkı sağlıyor. Yani katma değeri yüksek, teknolojik ihracata dayalı bir büyüme modeli Türkiye için çok önemli...

Türkiye'nin hedefi, rekabet gücü yüksek ekonomiler arasında yer almak ise dünyadaki dijitalleşme ve sanayi 4.0 çalışmalarını takip etmek ve gerçekleştirmek zorundayız. Dijital dönüşüm ile hem rekabet gücümüzü artırabiliriz hem de katma değeri yüksek sanayi ile dünya üretim değer zincirinden çok daha fazla pay alan bir Türk sanayisi yaratabiliriz.

Dijitalleşmeyle birlikte boyut değiştiren iş modelleri doğal olarak rekabetin de doğasını değiştirdi. Peki dijital dönüşümün iş dünyasına olumlu ve olumsuz etkileri neler oldu?

Sanayinin, şirketlerimizin dijitalleşme yolunda adım atabilmeleri için dijital stratejiye sahip olmaları



çok önemli. Dijital değişim teknoloji birimlerinin liderliğinden çok üst düzey yöneticiler tarafından benimsenmeli ve yönetilmeli. Ancak, Türkiye'de dijital değişim henüz bütün bir resim olarak ele alınmıyor. Bazen birbirinden bağımsız olarak geliştirilen ve yönetilen inisiyatifler çerçevesinde yürütülüyor. Finans ve Telekomünikasyon sektörleri dijitalleşme konusunda hem öncüler hem de yatırımlarının önemli bir bölümünü dijitalleşmeye ayırıyorlar.
Dijital değişim şirketlerin; yeni ve hızla gelişen teknolojinin olanaklarını kullanarak stratejilerini, operasyonlarını ve insan kaynaklarını çığır açacak şekilde yeniden düşünmelerini gerektiriyor. Dijitalleşme; bir şirketin iş yapış süreçlerinde hemen her şeyi değiştiriyor ve birçok alanda büyük kazanımlar sağlıyor. Bu avantajlar şirket performansının iyileştirilmesi ve şirket hedeflerine ulaşılmasında, en önemlisi de rekabet gücünün artırılmasında kritik rol oynuyor. Tüm bu gelişmeler sanayiyi de yeni bir evreye taşıyor.

Türkiye'de en fazla dijitalleşmeye yönelen sektörler hangileri?

Türkiye'de ve dünyada en çok nesnelerin interneti (M2M), endüstriyel internet, büyük veri, akıllı şehirler, bulut bilişim, robotik teknolojiler, giyilebilir teknolojiler, Bitcoin, Android uygulamalar, mobil bankacılık ve 3D yazıcılar konuşulmaktadır. Yazılım ve Bilişim Hizmetleri sektörlerindeki büyümenin itici güçleri arasında bulut bilişim ve dijital transformasyon ön planda yer almakta, teknoloji geliştirme bölgelerindeki gelişen yapılanma büyümeye olumlu katkıda bulunmaktadır. Dijitalleşmeye önem veren başlıca sektörleri Telekomünikasyon, Finans, Sağlık, Üretim özellikle otomotiv ve eğitim olarak sıralayabiliriz.

Dijitalleşmeye yönelik yatırımlar nelerdir?

Dijitalleşmenin, yenilikçi ve dönüştürücü gücüyle, geleceğin dünyasında belirleyici olacağına inanıyoruz.
Araştırma sonuçlarına göre şirketlerin 2015 yılında yaptıkları yatırımların ortalama yüzde 27'sini dijital alanda (örneğin internet, mobil yazılım, donanım) yaptığı görülüyor. Özellikle bankacılık, sigorta ve telekomünikasyon sektörlerinin ağırlıklı yatırım yaptığını görüyoruz. Bu üç sektörün dijital alanlara yaptıkları yatırımların ortalaması yüzde 55 iken, bu sektörler dışındaki sektörlerin yaptıkları yatırımların ortalaması ise yüzde 16 civarında kalıyor.
Perakende sektörünün dijitalleşmeyi öncelikli konular arasında görmesine rağmen, perakende şirketlerinin yatırımlarının en fazla yüzde 40'ını dijitale ayırdığı görülüyor. Benzer bir şekilde, tüketim sektöründe bütün şirketler dijitalleşmeye yapılan yatırımların önemli olduğunu iletirken, bu şirketlerin yüzde 90'ı toplam yatırımlarının en fazla yüzde 20'lik bir kısmını dijitalleşmeye ayırmıştır.
Global trendlere bakıldığında, dijital olgunluk gelişimi daha erken seviyede olan şirketlerin daha operasyonel bir odak ile münferit teknolojilere yatırım yapmakta olduğu dikkat çekiyor. Türkiye'deki şirketlere bakıldığında da erken olgunluktaki şirketlerin en fazla yatırım yaptığı alanlar içerisinde müşteri deneyimi, tedarik zinciri takibi ve siber güvenlik olduğu göze çarpıyor. Önümüzdeki dönemlerde daha fazla yatırım yapılacağı söylenen alanlara bakıldığında ürün maliyet analizi ardından en fazla yatırım artışı beklenen alan tedarik zinciri takibi olarak seçilmiştir. Bu şirketler halen yatırımlarını görünürlük ve izlenebilirlik amaçlı önceliklendiriyor.

E-dönüşümü sağlayacak ulusal projeleriniz nelerdir? Bunun için nasıl çalışmalar yapıyorsunuz?

TÜBİSAD olarak biz de dijital dönüşüm konusundaki her çalışmayı yakından takip ediyoruz ve kendi çalışmalarımızı da yürütüyoruz. 2012 yılında Bilişim Sektörünün Türkiye ekonomisi için önemini vurgulayan ve politika önerilerini ortaya koyan bir çalışmaya imza atmıştık. Bu rapor hem sektörün hem kamunun uzun yıllar referans aldığı çok önemli bir çalışma oldu. Yeni dönemde de bu dönemdeki çalışmamız ile, teknolojideki küresel eğilimleri inceleyerek Türk sanayi açısından durumumuz ve ihtiyaçlarımız nelerdir, teknolojinin yönü ortaya konulduğunda Türk şirketlerinin dijital dönüşüm için neler yapması gerekir, dijital dönüşüm ile önümüzdeki fırsatlar nelerdir, hangi sektörler öncelikli olmalı, Türkiye'nin bilişim tabanlı sanayi stratejisi ne olmalı konularını içeren bir rapor hazırlığı içindeyiz.

DİJİTALLEŞME CİDDİYE ALINMALI



Dijital dönüşümün kaçınılmaz olduğunu söyleyen YASAD Başkanı Doğan Ufuk Güneş, dijitalleşen şirketlerin rekabette öne geçebildiğini belirtti.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM KAÇINILAMAZ

Her sektörün dijital dönüşümünün farklı olduğunu belirten YASAD Başkanı Doğan Ufuk Güneş, "Dijital dönüşüm kaçınılamayacak bir kavram. Ondan geri durabilme şansınız yok. Zaten bu kavramdan kaçarsanız rakibinizden geri kalırsınız. Daha geniş çerçeveden bakarsanız, küresel rekabette geri kalırsınız" dedi. Dijitalleşmenin Türkiye'de yavaş yavaş geliştiğini ve hala birçok şirketin hesaplarını bir yazılımla tutmadığına ve eski usul defter hesabı tutan esnafların olduğuna dikkat çeken Güneş, biraz daha üst seviyede olan şirketlerde ise eski yazılımların kullanıldığını ifade etti. Yerli yazılımların kullanım oranının çok az seviyede olduğunu söyleyen Güneş, yerli yazılım tercih edilirse dijital dönüşümde yerli sanayinin ileriye gidebileceğine değindi. Yurt dışındaki dijitalleşme yaklaşımıyla, Türkiye'deki yaklaşım arasında büyük fark olduğunu ifade eden Güneş, "Amerika'da dijital ekonomi yani bilgi ekonomisiyle birlikte startup'lara geçen sene sadece Silikon Vadisi'ne yatırılan yatırım miktarı 16 milyar dolar. Birde bizdeki startup'lara yapılan yatırımlara bakalım. Dijitalleşmede nerede olduğumuzu biraz görmüş oluruz" dedi.

DİJİTALLEŞME REKABETTE ÖNE GEÇME FIRSATI YARATIYOR

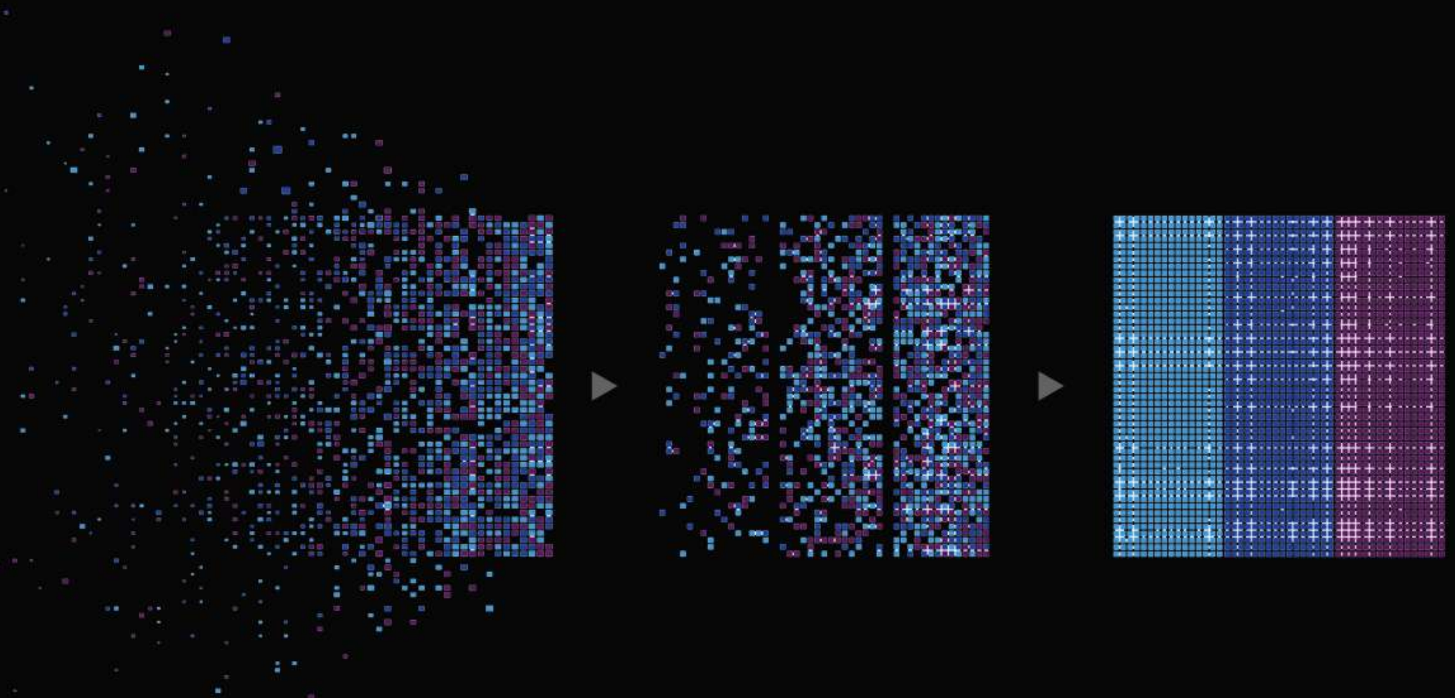
Dijital dönüşümün iş dünyasına olumlu ve olumsuz etkilerinden bahseden Güneş, "Ya geri kalacaksınız ya da rekabette devam edebilecek şartlara sahip olmaya çalışacaksınız. Burada olumlu etkisi; eğer siz doğru araçları kullanırsanız rekabette öne geçebilme fırsatınız olacak. Olumsuz etkisi ise; rekabette geri kalmaktır. Örneğin; anlık sahadan (dijital ürünler, yazılımlar…) veri toplamayan bir şirket düşünelim. Bir de anlık sahadan her türlü veri toplayabilen bir şirket düşünelim. Sizce hangisi daha çabuk karar verebilir ve daha çabuk pazardaki değişimleri fark edip pazar dinamiklerine sahip olabilir? Hangisi hızlı bir şekilde maliyetleri üzerine yapacak olduğu kar hesaplarını doğru yapıp, doğru ürünleri elinde bulundurabilir? Takdir edersiniz ki dijital dönüşüme başlamış olan kişi bunları yapabilir" dedi.

"ÖNCELİĞİMİZ ÜYELERİMİZİN ÖNÜNÜ AÇACAK PROJELER YAPMAK"

"YASAD olarak önceliğimiz, üyelerimizin önünü açacak projeler yapmaya çalışmak. Diğer göz önünde bulundurduğumuz öncelik ise kamunun dikkatini çekecek olan, kamuyla özel sektörü buluşturacak olan projeler yapmak" diyen Güneş, proje yaparken kriterlerinin; mevcut şirketlerin kamu, ihracat ve diğer ülke pazarları nezdinde önlerini açıcı çalışmalar yapmak olduğunu söyledi.

"DİJİTALLEŞMEYİ CİDDİYE ALMAK LAZIM"

Ekonominin ana motoru olan KOBİ'lerin bir an önce bu yeni ekonomik düzene dönmeleri gerektiğini söyleyen Güneş, "KOSGEB'in çok ciddi desteklerini devreye sokması lazım. Exim Bank gerekirse farklı destekler vererek dijitalleşme anlamında KOBİ'lere destek olabilir. Kalkınma Bankası devreye girip KOBİ'leri dijitalleşme yönünde finansal ürünlerle destekleyebilir. Bunları yapmak zorundayız ki ekonominin şartları diğer ülkelerin ekonomilerinin şartlarından geri kalmayacak şekilde dönsün. Yoksa salt ekonomi çarklarını döndürmekle kalırsak farkında olmadan yine birçok ülkenin gerisinde kalırız" dedi. Güneş, "Orta gelir tuzağından çıkmak istiyorsak dijitalleşmeyi çok ciddiye almak lazım" diyerek sözlerine son verdi.















MİKRO YAZILIM: BÜYÜMEK İSTEYEN HER ŞİRKETE LAZIM

Mikro Yazılım Genel Müdürü Alpaslan Tomuş, KOBİ'lere sunmuş oldukları çözümlerden bahsetti.

Küçük işletmelerin ihtiyaçlarına yönelik sunmuş olduğunuz yazılım çözümlerinden kısaca bahseder misiniz?

Mikro Yazılım, özellikle KOBİ'lere odaklanan kurumsal çözümleri ile büyümek isteyen şirketleri dijitalleştirerek, hem ulusal hem uluslararası rekabet ortamında şirketlerin ellerini güçlendiriyor.

Mikro Yazılım'ın bugün geldiği noktada 105 bin aktif müşteri sayısı ve tüm Türkiye'ye yayılmış 300'den fazla satış ve destek ağı var. Müşteri profilimizin ağırlıklı kısmını KOBİ'ler oluşturuyordu. Söz konusu durum bize bugünkü sloganımız için ilham verdi ve aslına bakarsanız gelecekteki stratejimizi de belirledi: "Mikro Yazılım: Büyümek isteyen her şirkete lazım."

Son 3 yıldır kendi programlarımızda yaptığımız geliştirmeler, hayata geçirdiğimiz stratejik işbirlikleri ve KOBİ'lere sunduğumuz farklı avantajlarla, KOBİ'lerin büyümesinde stratejik bir partner olarak konumlandık. Geldiğimiz noktada, sunduğumuz çözümlerle KOBİ'leri dijitalleştirerek rekabete hazırlıyoruz.

Mikro Yazılım'ın kurulduğu günden bu yana genişleyen ve büyüyen müşteri portföyü ve bayi ağı, başlı başına ülkemizdeki kurumsal yazılım sürecinin geliştiğinin önemli bir göstergesidir. Bugün, Mikro Yazılım çok geniş yelpazede bir ürün portföyüne sahip ve farklı sektörlerden pek çok şirketin, kurumsal, ticari ve e-devlet uyumlu süreçlerini hayata geçirmeye devam ediyor.

Sunmuş olduğunuz hizmet ve çözümlerinizin KOBİ'lere sağlamış olduğu katkılar nelerdir? Mesela e-fatura, e-dönüşüm, e-arşiv ve daha fazlasının şirketlere kazandırdıkları neler?

KOBİ'lerin e-dönüşüm ve dijitalleşme yolculuğunda kurumsal ve ticari yazılımlar önemli bir boşluğu dolduruyor. Kurumsal ve ticari yazılımlar, işletme verimliliğini önemli ölçüde artırarak, doğru verilerin toplanmasını, veriden bilgi, bilgiden ise politika/strateji üretilmesini sağlamaktadır. Ayrıca etkin planlama (İnsan Kaynakları, finansal akış, üretim, vb.) ile verimlilik artışı elde edilmektedir.

Şirketlerin yatırımları sonucu elde ettikleri faydalar, genel olarak şu başlıklar altında toplanabilir: Maliyetlerde azalma, gelirlerde iyileşme, gelişmiş nakit yönetimi, envanter ve personel sayılarında azalma, sipariş termin sürelerinin azalması, üretkenlik ve sipariş yönetiminde iyileşme, bilgi ve süreç akışlarıyla müşteriye hizmet sürelerinde iyileşme.

Mikro Yazılım KOBİ'lere Ne Tarz Çözümler Sunuyor?

Mikro Yazılım, büyük ve orta ölçekli işletmeler için Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP) çözümlerinin yanı sıra; perakende, küçük ve orta ölçekteki işletmeler için onların

ticari yönetimlerini ve muhasebesel ihtiyaçlarını karşılayan kurumsal yazılımlar geliştiriyor. Mikro Yazılım, gelişme süreci içinde; yüksek nitelikli yönetim bilgi sistemleri, perakende satış yönetim sistemleri ve e-devlet uygulamaları (e-fatura, e-defter, e-arşiv) alanlarında ürettiği markalar ile sektörün öncü yazılım şirketleri arasında yer alıyor.
Mikro Yazılım Çözümleri 3 ana grup altında birleşir. Bunlar: Küçük işletmeler için kolay ticari yazılımlar, KOBİ'lere özel ERP-finansal yönetim ve perakende çözümleri, büyük kurumlara özel ERP-üretim takip, finansal yönetim ve perakende çözümleri.
Mikro Yazılım'ın sunduğu çözümler genel anlamda; mevzuatı yakından takip etmeleri, modüler ve geliştirilebilir bir yapıda olmaları ve kolay kullanım özellikleriyle biliniyor.

Dijital dönüşüm konusunda KOBİ'ler destek almalı mı? Neden?
Kurumsal yazılım yatırımları sürecinde karar verme noktasında yalnız KOBİ'lerin değil, büyük şirketlerin bile zorlandığını görmekteyiz. Bu noktada firmalar, kendi iş süreçlerine en uygun yazılımı seçmek adına, öncelikle kendi iş süreçlerini ve iş süreçleri ile ilgili ihtiyaçları net olarak ortaya koymak durumunda.
Mikro Yazılım olarak, firmaların elindeki çeşitli uygulamalardan elde edilen ham verinin analizi için gerekli araçlar ile kurum içi ve kurum dışı verileri tek bir platformda toplayarak verilen bilgiye, bilgilerin de kararlara dönüştürülmesini sağlıyoruz. Böylelikle bilgiye en hızlı şekilde ulaşılması, kurumun gelir ve performansının en üst düzeye çıkarılması hedefleniyor.
Burada en önemli fayda, firmaların stratejik planlarını en doğru şekilde oluşturabilecekleri projeksiyonların onlara doğru ve hızlı bir şekilde sunulmasıdır. Mikro Yazılım mühendisleri, bu noktadan sonra, şirketin var olan işlerini en üst düzeyde yönetecek ve verimli büyümelerini sağlayacak nitelikte kurumsal, ticari ve e-dönüşüm yazılımları geliştirirler.

Yönetim, istihdam ve sunulan imkanlar açılarından bakıldığında Türkiye'de teknoloji şirketi olmak zor mu?

Bilişim sektörü tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de son derece hızlı dinamiklere sahip bir sektör. Bu anlamda teknoloji alanındaki gelişmeleri çok yakından takip edip en hızlı şekilde adapte olmak, hatta geliştirmek ve de geliştirme sürecinde müşteri ihtiyaçlarını ve deneyimini de merkeze oturtmak gerekiyor.
Türkiye merkezli bir yazılım sağlayıcı olarak, sektörümüzün bir devlet stratejisi dahilinde sahiplenildiğini ve yatırım yapıldığını görüyoruz. Elbette bunlar bizim açımızdan da memnuniyet verici gelişmeler. Bizim buradaki ödevimiz ise Ar-Ge tarafına yapılan yatırımların müşteri faydası olarak maksimum düzeyde geri dönüşünü sağlamaktır. Kendi iş geliştirme süreçlerimizde tüm odağımızı bu kriterler belirliyor.
Şu anda ve yakın dönemde, büyümekte olan bir yazılım şirketi olarak İK istihdamına hedef ve amaçlarımız doğrultusunda yatırımlarımıza devam etmekteyiz. Bu anlamda yetişmiş insan kaynağı bizim için çok büyük değer taşıyor.



DİJİTAL DEĞİŞİMİ YAKALAYANLAR RAKİPLERİNİN ÖNÜNE GEÇİYOR

Index Grup Şirketleri İcra Kurulu Üyesi Salih Baş, dijital dönüşümün önemi ve şirketlere olan etkisi hakkında konuştu.



DİJİTAL DÖNÜŞÜM HIZLA DEVAM EDİYOR

Dijital dönüşümün dünyada bilgisayar ve buna bağlı olarak yazılım yani iş zekası gelişimiyle başladığını söyleyen Salih Baş, "Dijital dönüşüm birbirini takip eden ve tetikleyen yaratıcı fikirler sayesinde bugün çok hızlı bir şekilde devam ediyor. Bilimsel araştırma yapan üniversiteler, fütüristler ve danışmanlık şirketleri içinde bulunduğumuz durumu araştırıyorlar. Teknolojik gelişim ve inovasyonu analiz ederek; gelecek 5-10 yılda yapay zeka, bulut, veri analizi, robotlar, 3D yazıcılar ve biyoteknoloji gibi alanlarda büyük gelişmeler ve kırılmalar olacağını, bunun da beraberinde yıkıcı etkileri getireceğini düşünüyorlar" dedi.

GELİŞİME AYAK UYDURANLARIN GELECEĞİ SAĞLAM

Baş, dijitalleşmeyle birlikte birçok sektörde önemli maliyet avantajları ve iyileşmeler sağlandığını belirterek bu gelişmelerin üretim ve hizmet kalitesinin de artmasına neden olduğunu dile getirdi. Sanayi üretimi veya hizmet üretimi yapan şirketlerden değişimi yakalayamayanların mevcut pazar paylarını ve var olan müşterilerini elde tutmakta zorlanırken, bu değişimi yakalayanların hızlı bir büyüme çizgisi yakaladıklarını söyleyen Baş, "Yeni pazar koşullarının inovasyon ve dijital dönüşümü yakalayamayan şirketlerin rakiplerine göre maliyet avantajlarını kaybetmelerinden dolayı küçülmesine veya faaliyetlerini durdurma noktasına gelmesine sebep oldu" dedi. Baş, "İnovasyon ve dijitalleşmenin tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de bazı sektörlerde yıkıcı etkileri oldu ve bu etkiler bazı iş ve üretim alanlarını ortadan kaldırdı. Eskiden insan ve makinalarla yapılan işler bu teknolojik gelişimler ve inovasyon ile yerini robotlara ve iş zekasına bırakırken, bunun doğal sonucu olarak dijital yıkım başladı. Bu dijital yıkım kaçınılmaz bir şekilde gerçekleşecek ve Sanayi 4.0'ın yeni bir boyuta taşınmasına sebep olacaktır. Bu büyük fırtınayı göğüslemeyi başarabilen ülke ve şirketleri, kuşkusuz daha sağlam bir gelecek bekliyor" diyerek sözlerini sürdürdü.

DİJİTALLEŞME HAYATIN BİRÇOK ALANINA GİRDİ

Dijitalleşmenin tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de hayatın birçok alanına girdiğini ifade eden Baş, " Dijitalleşmenin teknolojiyi yakından takip eden şirketlerde ve rekabetin yoğun olduğu sektörlerde ön plana çıktığını söyleyebiliriz. Özellikle IT, telekom, finans ve ulaştırma sektörleri bu alanda öncülük ediyorlar" diye belirtti.

"DİJİTAL DÖNÜŞÜME BÜYÜK ZAMAN AYIRIYORUZ"

Teknolojiyi iyi takip etmenin ve bu konuda işletmenin geleceğini etkileyecek gelişim alanlarına yatırım yapmanın önemine değinen Baş, geleceğe bugünden hazır olmak için Index Grup'un çalışanlarıyla son beş yıldır dijital dönüşüme büyük bir zaman ve kaynak ayırdıklarına vurgu yaptı. Baş sözlerine şu şekilde devam etti: "Öncelikle süreç analizi yapılarak ve yaptığımız işe uygun olarak grubun yazılım altyapısı değiştirilip SAP'ye geçiş sağlandı ve buna uygun yeni donanım yatırımları yapıldı. Ayrıca dağıtım işinin en önemli bileşenlerinden bir tanesi olan lojistik altyapının lokasyon, M2 ve yazılım olarak SAP ile entegrasyonu sağlandı. İçerideki iş süreçleri gözden geçirilerek verimliliği artırıcı iş zekası içeren; elektronik ticaret sitelerinin iyileştirilmesi, bulut tahsilat, dijital hukuk, dijital insan kaynakları, saha takip ve ölçüm sistemleri gibi alanlardaki yazılımlar süreçlere entegre edildi"

DİJİTAL DÖNÜŞÜM PLATFORMU

İŞ AKIŞINI PLANLA

Tecrübeli iş analistlerimiz her zaman yanınızda.

DOKÜMANLARINI YÖNET

İş akışı ile bütünleşik çalışan doküman yönetimi ile dokümanlarınız elinizin altında.

FORMUNU YARAT

İhtiyacınız olan web arayüzlerini kod yazmadan tasarlayın.

İŞ AKIŞINI TASARLA

İş Akışlarınızı MS Visio benzeri arayüzümüzde tasarlayın, çalıştırın, isterseniz Outlook eklentimiz içinden başlatın, onaylayın.

UYGULAMALARINLA ENTEGRE ET

API ve Web Service kütüphanesi ile her türlü entegrasyon çok kolay.

ÇALIŞMAYA BAŞLA

Kullanıcı dostu arayüzleri ile kısa sürede çalışmaya başlayın.

PAPERWORK® ZAMAN YARATAN TEKNOLOJİ · e-Fatura · Microsoft Dynamics CRM · Microsoft Dynamics · NETSİS · logo · SAP · GGSoft YOUR DOCUMENT PARTNER

www.paperwork.com.tr

"DİJİTALLEŞME HAYATIMIZIN BİR PARÇASI"

Oracle ECEMEA Bölgesi Bulut Uygulama Teknolojisi Mimarları Direktörü Burak Görsev, otomatikleşen yapılar ile insan hatası unsurunun en aza ineceğini ifade etti.



Dijital dönüşüm şu an hangi aşamada nasıl değerlendiriyorsunuz?
Son birkaç senede dijital dünyada gelişimin çok hızlandığını ve çeşitlendiğini görüyoruz. Daha öncelerde sadece hayatımızın belirli alanlarında ki, daha çok özel hayatımızda kullanabildiğimiz yenilikler, artık iş dünyasında da kendisine yer buluyor. Yapay zeka, chatbot'lar ve blockchain bunlardan sadece birkaç tanesi. Geçen zamana göre kıyasladığımızda çok yeni olan bu teknolojilerin dijital dönüşümün sadece emekleme aşamasını oluşturduğunu düşünüyorum. Çok daha büyük yenilikler ve değişiklikler bizi bekliyor.

Dijitalleşmeyle birlikte boyut değiştiren iş modelleri doğal olarak rekabetin de doğasını değiştirdi. Peki dijital dönüşümün iş dünyasına olumlu ve olumsuz etkileri neler oldu?
Dijitalleşme hayatımızın bir parçası. Bununla savaşmak yerine faydalarından yararlanmak hem iş anlamında hem de özel hayatımıza birey olarak bizlere ve kurumlara çok büyük faydalar sağlayacaktır. En basit anlamda, otomatikleşen yapılar, insan hatası unsurunu çok daha aza indirecektir. Bu konuda güzel örneklerden birisi de Oracle OpenWorld'de Larry Ellison'in açıkladığı kendi kendini yönetebilen Oracle Autonamous Veritabanı.
Kurumsal firmaların, işletmelerin dijitalleşme için yatırım yapma konusunda hevesli olduklarını gözlemliyoruz. Dijital dönüşümde gidilecek çok yol olmasından ötürü biraz da haklı olarak bu tür yeni yatırımlara biraz mesafeli yaklaştıklarını görmekteyiz.

Türkiye'de en fazla dijitalleşmeye yönelen sektörler hangileri?
Özellikle sağlık, finans, perakende ve profesyonel hizmet sektörleri en fazla dijitalleşmeye yönelen sektörler olarak ön plana çıkıyorlar.

Dijitalleşmeye yönelik yatırımlar nelerdir?
Oracle'ın hem uygulama çözümlerinde, hem de iş geliştirme araçlarında dijitalleşme önemli bir yer almaktadır. Belirttiğim gibi kendi kendini yöneten Oracle Autonomous veritabanı başta olmak üzere, bulut uygulamaları ile tam entegre çalışabilen insan kaynakları ile bütünleşlik chatbot/yapay zeka çözümlerimiz, kullanıcılara daha önce yaşamadıkları kolaylıkları ve tecrübeleri yaşatıyor. Nesnelerin internet çözümleri ile problemleri daha ortaya çıkmadan önce belirleyebilip gerekli tedbirlerin alınması sağlıyor ve bu şekilde kurumların maliyetlerini azaltmayı hedefliyoruz. Blockchain ile firmalar arasındaki mutabakat problemlerine yeni bir çözüm sağlayıp, tüm işlemleri güvenli bir halde saklayarak istenilen tüm detaylara anında ulaşılmasını, bu şekilde de kurumların tüm finansal işlemlerini çok daha etkin ve verimli bir şekilde kontrol etmelerine yardımcı oluyoruz.


medusa®
Software
www.medusasoftware.com
Medusa Yazılım & Programlama ve Otomasyon Sistemleri
Barkod Sistemi | Dokunmatik Ekran Özelliği | Dijital Terazi Modülü
7/24 Teknik Destek | Tamir Bakım | Güncelleme
293/50 Sok No:6 BUCA | 0 535 594 27 36 | 0 232 276-28 88 | medusa@medusasoftware.com

Dijitalleşmede başarı;
hız, çeviklik ve düşük maliyet ile ölçülüyor

DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLE BİRLİKTE BAŞLAYAN İŞLETMELER ARASI REKABETİN, MÜŞTERİLERE ULAŞTIRILAN HİZMET KALİTESİNİ ARTIRDIĞINI SÖYLEYEN NETAPP TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ BEHÇET YUMRUKÇALLI, REKABETE VE DİJİTAL DÖNÜŞÜME AYAK UYDURAMAYAN ŞİRKETLERİN ÖMRÜNÜN KISA OLDUĞUNU İFADE ETTİ.



Dijital dönüşüm şu an hangi aşamada nasıl değerlendiriyorsunuz?
Türkiye ve dünyadaki dijital dönüşüm trendlerine baktığımızda günlük hayattan çeşitli endüstrilere, eğitimden devlet kurumlarına birçok yapının geleneksel yöntemleri geride bırakıp en güncel ve en etkin çözümleri takip ettiğini görüyoruz. NetApp'in müşterilerine çözümler sunduğu BT altyapısı ve depolama seçenekleri şu anda dijital dönüşümün kalbinde bulunuyor. Kurumlar verilerini daha iyi şekilde depolamayı ve en verimli şekilde kullanmayı istiyorlar, bunu yaparken de kurumsal yapılanmalarını dijitalleşme etrafında şekillendiriyorlar.

Dijitalleşmeyle birlikte boyut değiştiren iş modelleri doğal olarak rekabetin de doğasını değiştirdi. Peki dijital dönüşümün iş dünyasına olumlu ve olumsuz etkileri neler oldu?
Bir günün bir sonraki günden tamamen farklı olabileceği bir dünyada yaşıyoruz, rekabet de iş dünyası için değişime yön veren temel güç. İşletmeler müşterilerinin ve sektörün ihtiyaçlarını hemen tespit edip inovatif çözümler bulabilmek için hem kendileriyle hem de rakipleriyle yarış içindeler. Dijitalleşme ile birlikte hız, çeviklik ve maliyet en iyi çözümü ararken dikkat edilen değişkenler haline geldi. Rekabetin en olumlu etkisi belki de bu arayışın doğal sonucu olarak müşterilere ulaştırılan hizmetin kalitesinin hızlı bir şekilde artması oldu. Olumsuz etkisi ise rekabete ve dijital dönüşüme ayak uyduramayan şirketlerin kısa süreli ömürlere sahip olması.

Türkiye'de en fazla dijitalleşmeye yönelen sektörler hangileri?
Türkiye'de dünyada genelinde karşılaşılan örneklere çok benzer bir şekilde bankacılık ve bilişim sektörü dijitalleşmenin başını çekiyorlar. Onları devlet kurumları ve sağlık sektörü takip ederken tüm bu sektörlerin ortak noktası kullanıcı/müşteriye en doğru ve kaliteli hizmeti doğru zamanda, gecikmesiz olarak ulaştırmak. Verinin güç anlamına geldiği günümüzde kurumlar hem kullanıcılarına en iyi hizmeti ulaştırıyor hem de sektördeki yerlerini sağlamlaştırıyorlar.

Dijitalleşmeye yönelik yatırımlar nelerdir?
Dijitalleşmenin ve dönüşümün her sektör için farklı bir damarı var, her sektör kendilerinin ve müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda evriliyor. Ancak altyapı, veri merkezleri ve depolama sistemleri konularının hemen hepsi için ortak nokta olduğunu söylemek mümkün. Bir kurumun iskeleti sayılabilecek bu üçlü ihtiyaçların en doğru şekilde belirlenmesi ile çözümlerin bunlara göre belirlenmesi ile dijital dönüşümün hızlandırıcısı oluyorlar. Kurumların dijitalleşirken yaptıkları yatırımların çoğu veri merkezleri, depolama sistemleri, bulut ve altyapı çalışmalarına odaklanıyor. Bunlara ek olarak son kullanıcıya dokunan uygulamalar ekseninde mobil uygulamalar ile dijitalleşen sektörlerin gücünü görüyoruz. Finansal hizmetlerden, sağlık, eğitim uygulamalarına birçok hizmetin dijitalleşmeye yönelmesi bu alanlarda da en yeni teknolojilere yatırımların yapılmasını sağlıyor. Bizim de NetApp Elio ve Active IQ ile kullanıcılara ulaştırdığımız yapay zeka teknolojileri son zamanlarda yatırımların yapıldığı, hem son kullanıcıyı hem de kurumları baştan aşağı etkilemesi beklenen bir teknoloji.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLE PRATİK KAZANIMLAR ELDE EDİLİYOR

IFS Pazarlama Müdürü Öznur Tekiner Şirin, dijital dönüşümün iş dünyasına olan etkilerini değerlendirdi.

Dijital dönüşüm şu an hangi aşamada nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dijital dönüşüm, günümüzün global üreticilerini etkileyen en önemli trend. Dijital Dönüşüm, iş modellerine ait yeni yöntemleri hızlı bir şekilde dönüştürerek ve operasyonel verimlilikte, ürün tasarımında, lojistikte ve müşteri ilişkilerinde şirketlerin pratik kazanımlar elde etmesini sağlıyor.

Önümüzdeki beş yıl süresince, donanım ve yazılım geliştikçe, akıllı cihazlar programlanabilir araçlardan kendi kendine öğrenebilen ve bilişsel olarak geliştirilebilen araçlara evrilecek. Bu evrimin sistemlerin ve akıllı cihazların öğrenmelerini, geri raporlamalarını ve üretim şirketi genelinde programlamayı ve uygulamayı yönetmelerini sağlayarak, bunlar arasındaki iletişimi desteklediğini görüyoruz, görmeye de devam edeceğiz.

Dijitalleşmeyle birlikte boyut değiştiren iş modelleri doğal olarak rekabetin de doğasını değiştirdi. Peki dijital dönüşümün iş dünyasına olumlu ve olumsuz etkileri neler oldu?

Endüstri liderleri ve akademik liderler dijital üretim teknolojilerinin araştırma ve geliştirme, tedarik zinciri, fabrika operasyonlarından satış, pazarlama ve hizmetlere kadar üretim değer zincirindeki her bir bağlantıyı dönüştüreceği konusunda hemfikir. Tasarımcılar, yöneticiler, çalışanlar, tüketiciler ve fiziksel endüstriyel varlıklar arasındaki dijital bağlantısallık muazzam bir değerin



kilidini açacak ve üretimin tabiatını sonsuza dek değiştirecek. Bu dönüşüm meydana gelirken biz, üreticilerin, karar alıcıların operasyonları görüntülemelerine ve bu sayede ne yapılacağı, nasıl yapılacağı ve ne zaman yapılacağı sorularına yönelik daha hızlı ve daha iyi kararlar almalarına yardımcı olan araçlara giderek artan oranda geçiş yapacaklarına inanıyoruz. Sonuç, gerçek zamanlı görünürlüğün, üretim operasyonları genelinde gerçek zamanlı uygulamanın ve stratejik hedeflere ulaşma durumunu gerçek zamanlı olarak görebilme kabiliyetinin birleşimi olacak.

Türkiye'de en fazla dijitalleşmeye yönelen sektörler hangileri?

Üretim, petrol ve gaz, havacılık, inşaat ve taahhüt, hizmet gibi sektörlerde dijital dönüşümün olgunluk seviyesini değerlendirmek üzere, 16 ülkeden 750 yöneticinin katılımıyla yapılan Dijital Değişim Anketi'nin sonuçlarına göre Büyük Veri, Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) ve Nesnelerin İnterneti (IoT), dijital dönüşüm için en önemli yatırım alanları olarak kabul ediliyor. Ancak bu alanlarda yetenekli personel eksikliği nedeniyle her üç şirketten biri, bu dönüşüme hazırlıklı değil.

İşletmelerinin dijital dönüşüm olgunluk seviyesi, yani gerçek ilerleme seviyesi sorulduğunda, yanıt verenlerin yüzde 31'i işletmelerinin beş seviyeli bir ölçekte olgunluğun en yüksek iki seviyesinde olarak değerlendiriyor. Havacılık sektörü katılımcılarının yüzde 44'ü dijital dönüşümden yararlanma becerisi konusunda sektörlerini ileri seviye olarak değerlendiriyor. Sektör bu anlamda ilk sırada yer alıyor. Hemen ardından inşaat ve taahhüt sektörü geliyor (yüzde 39)

Ne yazık ki şirketlerin üçte birinden fazlası (yüzde 34) yetenekli personel eksikliği nedeniyle dijital dönüşüm karşısında kendilerini biraz veya tamamen hazırlıksız hissediyor.

Dijitalleşmeye yönelik yatırımlar nelerdir?

Üreticilerin yüzde 76'sı gelecek iki yıl içerisinde üretim proseslerinde daha fazla akıllı cihaz veya iş zekası kullanacak. Yüzde 63'ü nesnelerin internetini (IoT) ya uygulamaya koydu ya da ürünlerine entegre etmeyi planlıyor. Üreticilerin yüzde 58'i ise ürün kalitesini iyileştirmenin, akıllı cihazları ve iş zekasını bünyelerine katarak gerçekleştirmeye çalıştıkları en büyük hedef olduğunu söylüyor.

KOBİKOM İLE YENİ NESİL HABERLEŞME TEKNOLOJİLERİ

KURUMSAL FİRMALARA YENİ NESİL HABERLEŞME TEKNOLOJİLERİ SUNDUKLARINI BELİRTEN KOBİKOM CEO'SU ORHAN KİRMAN, "SUNMUŞ OLDUĞUMUZ HİZMETLER İLE İŞLETMELERİN İLETİŞİM İHTİYAÇLARINI TEK NOKTADA BİRLEŞTİRİYOR VE REKABETÇİ TARİFELER İLE AYLIK İLETİŞİM MALİYETLERİNDE ORTALAMA YÜZDE 45 İLE YÜZDE 80 ORANINDA TASARRUF ETMELERİNİ SAĞLIYORUZ" DEDİ.



KobiKom hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?
Firmamız 2009 Yılında BTK'dan almış olduğu STH (Sabit Telefon Hizmeti), İSS (İnternet Servis Sağlayıcı), SMŞH (Sanal Mobil Şebeke Hizmeti) ve AİH (Altyapı İşletmeciliği Hizmeti) lisansları ile işletmelere yüzde 80'lere varan daha uygun maliyetlerle tümleşik iletişim hizmetleri sağlayan bir operatördür.

KobiKom'un vermiş olduğu hizmetlerinden bahsedebilir misiniz? Bu hizmetlerden kimler faydalanıyor?
Ağırlıklı olarak kurumsal firmalara yeni nesil haberleşme teknolojileri ve kendi altyapısı üzerinden sabit telefon hizmeti, 0850 Numara tahsisi, internet hizmeti, toplu SMS hizmeti vermenin yanı sıra, katma değerli hizmetler olarak da Bulut IP Santral, Çağrı Merkezi Yazılım Çözümleri sağlamaktayız.
Sunmuş olduğumuz hizmetler ile işletmelerin iletişim ihtiyaçlarını tek noktada birleştiriyor ve rekabetçi tarifeler ile aylık iletişim maliyetlerinde ortalama yüzde 45 ile yüzde 80 oranında tasarruf etmelerini sağlıyoruz.

Geleceğin teknolojisi olan KobiPBX IP Santral'den bahsedebilir misiniz?
KobiPBX IP Santral; sürekli bakım gerektiren, maliyet oluşturan ve 30 yıl önceki bakır kablo teknolojisi ile çalışan telefon hattı ihtiyacını ortadan kaldırarak, internet bağlantısı üzerinden VoIP teknolojisi ile çalışan oldukça gelişmiş özelliklere sahip yazılım tabanlı yeni nesil IP Santral sistemidir.
KobiPBX IP Santral sayesinde fiziksel ve sınırlı analog hat altyapısından kurtularak dahili ve harici hat altyapınızı yeni nesil haberleşme teknolojisi olan VoIP sistemi ile ek lisans ihtiyacı duymadan ihtiyacınıza göre sonsuz ölçeklendirebilirsiniz. Tek bir santral üzerinden binlerce dahili aboneyi ya da onlarca şubeyi yönetebilir, numara ile eş zamanlı sınırsız sayıda görüşme gerçekleştirebilirsiniz.

Dijital dönüşüm şu an hangi aşamada nasıl değerlendiriyorsunuz?
Günümüzde işletimlerin çoğu 30 yıl önceki bakır kablo üzerinden sabit telefon hizmeti alıyor. Bu yöntem günümüzün iletişim ihtiyaçlarını karşılamamasının yanı sıra bakım, onarım, donanım maliyetlerinden dolayı günümüz şartlarına göre daha pahalı ve kısıtlı özellikler sunan bir haberleşme aracı olmakta. KobiKom Telekomünikasyon sürekli bakım gerektiren ve maliyet oluşturan, bakır kablo üzerinden çalışan telefon hattı ihtiyacını ortadan kaldırarak, internet bağlantısı üzerinden VoIP teknolojisi ile çalışan oldukça gelişmiş özelliklere sahip ve ihtiyacınıza göre sonsuz ölçeklendirilebilir yeni nesil sabit telefon hattı altyapısı sunuyor.

EN GÜÇLÜLER DEĞİL, DEĞİŞİME EN FAZLA AYAK UYDURANLAR AYAKTA KALIR

REKABETİN DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLE MÜMKÜN OLDUĞUNU DİLE GETİREN ONUSS KURUCU ORTAĞI BANU ORTAÇ, DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLE DAHA ÇEVİK VE HIZLI ÖNGÖRÜLÜ KARARLAR ALINDIĞINI BELİRTTİ.

Dijital dönüşüm şu an hangi aşamada nasıl değerlendiriyorsunuz?

Büyük veri, yapay zeka, öngörüye dayanan analizler ile değişen üretim ve hizmet sektörleri, nesnelerin interneti, drone'lar blockchain'ler, akıllı işler, evler, vatandaşlık hakkı kazanan robotlar, yeni paylaşım iş modelleri vb. ile insanlığın olumlu yönde dönüşüme uğrayacağını düşünenlerdenim. Dijitalleşme ile beraber verinin, indekslenebilir, ilişkisel veri tabanlarıyla farklı kaynaklar ile iletişim kurabilir ve hızlı bir şekilde ihtiyaç duyulan bilgiye ve değere dönüşebilme yeteneği, kalitesi ve güncel olmasının önemi artık çok daha iyi anlaşılmış durumda. Artık lineer bakış açısı ile rekabetçi olmak mümkün değil, yöneticilik bu anlamda hem yeni kuşak yöneticiler hem de ileri veri ve analiz yöntemleri sağlayan karar destek sistemlerinin etkin kullanımı sayesinde dönüşüme uğruyor. Biz de Onuss olarak uzun zamandır



yapay zeka ve makine öğrenmesini ve tahmine dayanan analizleri gerçek zamanlı uygulayarak müşteri ilişkilerini derinleştiren ve verimliliği artıran, Eğer Analizleri ile 'sonraki en iyi' aksiyonların belirlenebildiği ve öğrenebilen sistemler geliştiriyoruz.

Dijitalleşmeyle birlikte boyut değiştiren iş modelleri doğal olarak rekabetin de doğasını değiştirdi. Peki dijital dönüşümün iş dünyasına olumlu ve olumsuz etkileri neler oldu?

Teknoloji sayesinde bazı mesleklerin kaybolacağını duyuyoruz ancak bu dönüşümle yeni yetkinlikler gerektiren birçok mesleği de kazanacağımız gerçek.Dijitalleşme ile güvenlik açıklarının artmaması adına yine kurumların siber güvenlik yatırımlarının artacağını, simülasyon araçlarının daha etkin kullanılacağını düşünüyorum. En güçlüler değil, değişime en fazla ayak uyduranlar ayakta kalır sözünün doğruluğuna inananlardanım. Dijital dönüşüm iş modellerini tekrar gözden geçirme, yeni kanallar ile müşteri kazanma ve temel kullanıcı deneyimi yaratmak için teknolojinin gücü ile daha çevik ve hızlı öngörülü kararlar verebilmeyi sağlıyor. Bizler sunduğumuz çözümlerde her zaman öğrenen bir altyapı kurmaya, kendi tarafımızda veri güncelleme, bakım ve destek gibi konularda da jenerik bir yapı oluşturma konusunun önemini kavrayarak frameworkümüzün gelişimine yön veriyoruz. Müşterilerimize aynı zamanda dijitalleşme stratejilerinde uzmanlaştığımız alanlarda (adresi yazarken akıllı önerme, en yakın nokta eşleştirme, rota planı iş sırası, 2dk, 3dk. etrafında ne var vb.) API'lerle ihtiyaç duydukları servislerimizi açarak hizmet verebiliyoruz.

Türkiye'de en fazla dijitalleşmeye yönelen sektörler hangileri?

Finans ve bankacılık sektörü dijital dönüşümün en yoğun gerçekleştiği lider sektör konumunda, sağlık, pazarlama, lojistik, saha operasyonunda sürekli iyileşme ve optimizasyonun önemini kavramış her firma bu konuda yatırım yapıyor.

Dijitalleşmeye yönelik yatırımlar nelerdir?

Büyük veri, yapay zeka, nesnelerin interneti, makine öğrenimi ve bulut gibi teknolojilere yatırımlar artarak paralelde dijitalleşmeyle beraber güvenlik yatırımlarının da arttığını gözlemliyoruz. Bizim hizmet verdiğimiz sektörlerde atıl yatırımlar oluşmaması adına işbirimleri ortak bir akıl oluşturuyor. Ölçeklemenin doğru yapılmasının öneminin bilnciyle tedarikçi seçimlerinde, kavram kanıtlama, pilot çalışmalar yaparak elde edilecek çıktı ile ilgili ortak değerlendirmeler yapıyorlar. Bu çalışmalar bizim gibi altyapısı hazır sistem ve servisleri proje ihtiyaçlarına göre konumlandırma yeteneğini ispatlamak isteyen tedarikçilerin diğerlerinden ayrıştırılmasını sağlıyor.

TEMİZLİKTE AKILLI ÇAĞ





Nilfisk Türkiye A.Ş.
Şerifali Mah. Bayraktar Bulvarı
Şehit Sok. No:7 Ümraniye / İstanbul
Tel: 90 216 275 76 00 Fax: 90 216 275 76 30
www.nilfisk.com.tr

Nilfisk®



Fatih DURGUN Nilfisk Türkiye Ülke Müdürü

Nilfisk Türkiye Ülke Müdürü Fatih Durgun, robot bilimin ve dijitalleşmenin temizlik endüstrisini nasıl değiştirdiğini anlattı.

- **"Günümüz dünyasında endüstrimizin maliyetlerini aşağıya çekmek şart. Bu amaçla daha verimli, daha hijyenik, insansız işleyen tamamen otonom bir dünya kurduk."**

- **Temizlik endüstrisinin dünya devi Nilfisk, geliştirdiği Horizon® programıyla sektörde çığır açmaya hazırlanıyor. Track Clean Filo Yönetim Sistemi ve Easy Rent Uzun Dönem Kiralama Sistemi kazancı şansa bırakmıyor.**

Nilfisk'in temizlik endstrisindeki konumu nedir?
Dünyanın önde gelen profesyonel temizlik ekipmanları üreticisi olmaktan dolayı gururluyuz. Nilfisk olarak geleceğe liderlik ediyoruz. 110 yılı aşkın tarihimizde, sunduğumuz hizmetlerde pratik çözümleri ve yaratıcılığı hep bir araya getirmeyi hedefledik ve her zaman başı çektik. Ağır sanayiden, gıda ve ilaç sektörüne kadar birçok farklı alanda hizmet üretiyoruz. Zemin bakım, vakum, yüksek basınçlı yıkama makinelerimiz ve yol süpürücülerimiz ile dünyanın en geniş ürün yelpazesine sahibiz. Dünya genelinde sürdürülebilir temizliği sunuyoruz.

Akıllı evler, akıllı telefonlar günlük hayatımızın odak noktasında. Peki akıllı temizlik nedir?
Dijitalleşme ve robot bilimin temizlik endüstrisini radikal bir şekilde değiştireceğine inanıyoruz. En ileri teknolojilerle entegre çalışıyoruz. Nilfisk dünyasında akıllı temizliğin karşılığı Horizon® Programı'dır.
Son yeniliklerimizden Horizon® Programı ile temizlik teknolojisinde bir çığır açtık, endüstriyi yeniden tanımlamaya hazırız.

Horizon® teknolojiyi nasıl kullanıyor?
İleri robot teknolojileri, sensör ve yazılım üretimi konusunda önde gelen Carnegie Robotics, LLC firmasıyla ortak çalışmalar yürüttük. Uzun vadeli bir iş planı ortaya koyduk. Zemin temizliğini büyük bir titizlik ve hassasiyetle insansız olarak yapmayı amaçlayan teknoloji harikası, otonom bir makine ürettik.

Horizon® Programı'nın avantajları nedir, işletmelere neler sunacak?
Daha verimli, daha hijyenik, uzaktan kontrol edilebilen, insansız işleyen tamamen otonom bir dünya!
Verimliliği ve maliyeti yeniden tanımlayan, birbirine bağlı temizlik çözümleri ile müşterilerimize uzun vadeli ve stratejik bir rota belirledik. Horizon® Programı ile temizliği kökten değiştirmek istiyoruz.

Programın ürünleri hangi özelliklerle öne çıkıyor?
Programın ilk ürünü Liberty A50. Rafine özellikleriyle verimliliği arttırmaya yönelik tasarlandı. Tercihe göre otonom ya da manuel kullanıma uygun. Liberty A50'yi müşterilerimize Track Clean Filo Yönetim Sistemi ile birlikte sunuyoruz. Sistem, 7/24 operasyonel bilgilere uzaktan ulaşabilme imkanı sunuyor.
Makinenin açılma-kapanma zamanlarını, temizlik süresini, lokasyonunu, makineyi kimin kullandığını öğrenmek mümkün. Böylece müşterilerimiz filolarındaki makinelerin gerçek verimliliklerini takip edebilir, maliyetlerini düşürecek aksiyonları anında alabilir.
Her seferinde aynı temizlik seviyesini sunacağı için, Nilfisk Liberty A50 hastane ve bakım evleri gibi ortamlarda ideal çözüm olacak. Liberty A50 seri üretime geçmeden ödül alan bir ürün. Testler tamamlandığında Nilfisk Liberty A50 prestijli iki sektörel ödüle aday gösterildi: "Ekipman" kategorisinde, ISSA Yenilikçilik Ödülü ve "Büyük Makinalar" kategorisinde CMS Purus Yenilikçilik Ödülü. Ürünlerimize ek olarak, sunduğumuz hizmetlerle de müşterilerimizin yanındayız. Easy Rent Uzun Dönem Kiralama ve Nilfisk Servis Anlaşmaları müşterilerimize sunduğumuz çözümler arasında.

Nilfisk Türkiye A.Ş.
Şerifali Mah. Bayraktar Bulvarı
Şehit Sok. No:7 Ümraniye / İstanbul
Tel: 90 216 275 76 00 Fax: 90 216 275 76 30
www.nilfisk.com.tr

Nilfisk®

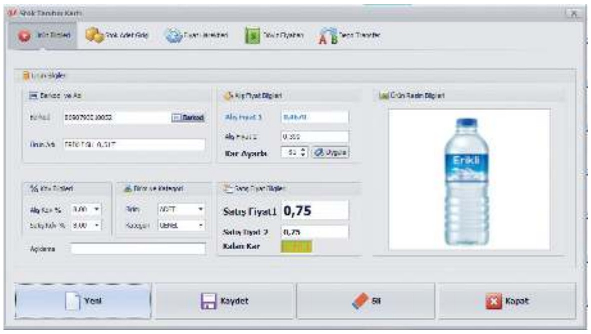
MAĞAZALARDA DİJİTAL KASALARA GEÇİŞ KAÇINILMAZ OLACAK

Medusa Market Barkod programı ile tek tuşla hızlı satış işlemi yapıldığını söyleyen Medusa Yazılım Geliştiricisi Ahmet Akarsu, mağazalarda dijital kasalara geçişin kaçınılmaz olduğunu ifade etti.

Medusa Software'nin firmalara özel geliştirdiği yazılım çözümlerinden kısaca bahseder misiniz?
Her zaman en uygun ve kaliteli ürün politikasıyla Medusa Yazılım Bilgisayar Hizmetleri olarak, market hızlı satış ve muhasebe yazılımları geliştirmekteyiz. Müşterilerimize en iyi hizmeti verebilmek için çaba gösteriyoruz. Bu nedenle müşterilerin fikirlerine çok önem veriyoruz.
Medusa Software Yazılım ve Bilişim Hizmetleri bundan sonra da müşterilerine en kaliteli hizmeti sunmaya devam edecek.

Medusa Market Barkod programı hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz? Ürünün özellikleri hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?
Ürün barkodu okutularak tek tuşla hızlı satış işlemi yapabilir, terazide tartılan ürünlerden alınan barkodları hızlıca okur, terazide tartılan ürün ağırlığı ve fiyatı programda gözükür, fiş ve fatura yazdırabilir, birden fazla para alma özelliği (bir kısmını kredi kartı, bir kısmını nakit veya veresiye) bulunur, ciro, para üstü takibi, iptal, bekletme gibi sadece büyük kasalarda olan özellikleri de içerir. Ayrıca ağ üzerinden birden fazla kasada kullanabilirsiniz. Dokunmatik ekran özelliği ile klavyeye dokunmadan hızlı satış, özelleştirilen hızlı satış tuşları, tüm döviz cinsleri ile çalışabilme, gelişmiş ve güçlü veri tabanı sistemi, yedekleme özelliği ile verileriniz asla kayba uğramaz.

Sunmuş olduğunuz hizmet perakende firmalarına verimlilik noktasında neler kazandırıyor?
Perakende satış yapan işletmeler ve firmalar için son derece basit perakende satış otomasyonu, işletmenin hızını yüzde 50'den fazla artırarak çok daha hızlı satış yapmasını sağlıyor. Dolayısıyla çok daha seri gerçekleşen satışla birlikte, beklemekten sıkılan müşterinin kaybını önleyebilir ve müşteri memnuniyeti sağlar.



Stok takibi yaparak stok durumunu anlık takip edebilir, ön muhasebe yapılarak gelir gider de aynı ölçüde takip edilebilir.

Son olarak perakende sektörünün dijital dönüşümünü ve alandaki yatırımları nasıl değerlendiriyorsunuz? Dijital perakendecilik konusunda ne durumdayız?
Gelişen dünyada yapay zekanın gelişmesi ile insanların yaptığı birçok işi robotların yapması kaçınılmaz olacak. Örnek olarak insansız otomobiller... Bu da gösteriyor ki mağazalarda dijital kasalara geçiş kaçınılmaz olacaktır. Bunun ilk örnek ve yansımalarını bazı büyük perakende mağazalarında görebiliyoruz.
Medusa yazılım olarak dijital perakende için birtakım adımlar attık dijital perakende sektöründe de iddialı olacağımızı düşünüyoruz.





DİJİTAL DÖNÜŞÜMLE SINIRLARI ORTADAN KALDIRIN!



Dijital dünyada, kurumsal çözüm geliştiren üreticilerin sektörden bağımsız olmaya ve mobil alışkanlıklara dikkat etmesi gerektiğini söyleyen Cemametrix A.Ş. Genel Müdürü Azerhan Özen, bu konuya özel önem verdiklerini belirtti.

Dijital dönüşüm şu an hangi aşamada nasıl değerlendiriyorsunuz?

Günümüzde gerek kurumlar gerekse bireyler açısından hayat büyük ölçüde dijitalleşmiş durumda. Yeni teknolojilerle birlikte mobil alışkanlıklar bireylerde tamamen yerleşmiş durumda. Kurumsal süreçlerde de benzer bir eğilim var ve hızla bu yöne evrileceği görülüyor. Biz de bu konuyu dikkate alıyoruz ve kurumsal süreçlerin telefonlarda bir parmak hareketiyle yürütülebileceği ürünler geliştiriyoruz.

Dijitalleşmeyle birlikte boyut değiştiren iş modelleri doğal olarak rekabetin de doğasını değiştirdi. Peki dijital dönüşümün iş dünyasına olumlu ve olumsuz etkileri neler oldu?

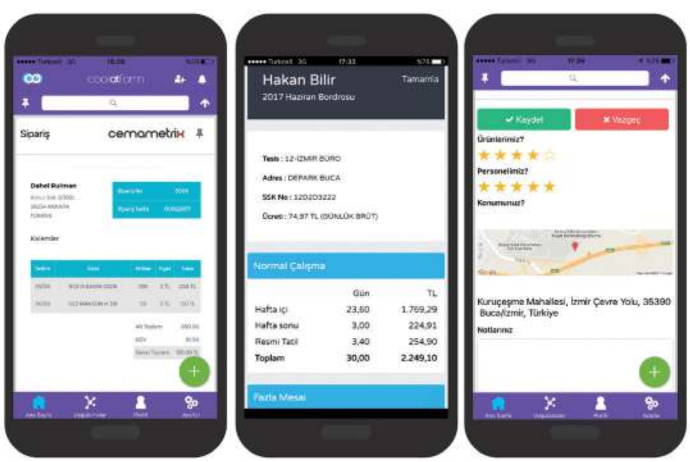
Dijital dönüşümün iş dünyasına başlıca olumlu etkileri arasında; iş verimliliğinin artırılması, daha az kaynakla daha fazla işin yapılabilir olması, iletişim olanaklarının artması, kağıt kullanımının azalması, iş yapış bilgilerine daha kolay ulaşım bulunmaktadır. Olumsuz etkilerin başında ise dijital dönüşüme uyum sağlayacak kalifiye iş gücü bulmakta zorluk çekilmesi gelmektedir. Dijitalleşme ile birlikte sınırların ortadan kalkması; dijitalleşmeye ayak uyduramamış kurumların, sektörlerin ve hizmetlerin hızla geri kalmasına sebep olmaktadır.

Türkiye'de en fazla dijitalleşmeye yönelen sektörler hangileri?

Aslında tüm sektörlerde yüksek hızda bir dönüşümden söz edilebilir. Bu konuda pazarda var olmak amacıyla çok sayıda oyuncu da sürekli yeni ürünler geliştirmektedir. Bizim öngörümüz, özellikle kurumsal çözüm geliştiren üreticiler için sektörden bağımsız ve güncel kullanıcı alışkanlıklarına uyum sağlayan çözümlerin bir adım önde olacağı yönündedir. Geliştirdiğimiz ürünlerde bu konuya özel bir önem veriyoruz.

Dijitalleşmeye yönelik yatırımlarınız nelerdir?

2017 yılında kullanıma sunduğumuz CoolAtForm; kurumsal verilere her yerden, güvenli erişim sağlayan, kurum içi ve kurumlar arası iletişimi artıran bir bulut yazılımıdır. Özellikleri arasında ERP'den gelen kritik raporlara hızlı ve kolay erişim, tüm onayların mobil olarak verilebilmesi, kritik olaylardan anlık bildirimlerle haberdar olunması, satış ve servis personelinin saha verilerinin anlık olarak ERP sistemine iletilmesi, personel, müşteri ve tedarikçiler ile kurumsal veri üzerinden iletişim, yazılım bilgisi gerekmeden özel uygulama tasarlama yer almaktadır. Yani; şirketlerin iç süreçlerinin yanında müşteri, personel ve tedarikçilerin yer aldığı süreçlerin tümü de dijitalleşmekte, kullanıcılar yazılım bilgisine gerek kalmadan kendi ihtiyaçlarını cevap verecek uygulamalar tasarlayabilmektedir. Dijital dönüşümün gerisinde kalmamak için herkesi Coolatform'a davet ediyoruz.



AKILLI BARET İLE HER ŞEY KONTROL ALTINDA

Globax Teknoloji Genel Müdürü Abdullah Alp Aslan: ''Ülkemizin ihtiyacı olan önemli yazılım teknolojilerini geliştirmeye devam edeceğiz. Özellikle ihracat potansiyeli yüksek ileri teknoloji yazılım ve teknoloji geliştirerek ülkemize ciddi bir döviz kazandırma hedefimiz bulunuyor.''



Globax Teknoloji kimlere hizmet veren bir şirket?

Globax Teknoloji 2015 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Tekno Park'ında kurulmuş bir teknoloji entegratörü, yazılım ve teknoloji Ar-Ge firmasıdır. Yıldız Teknik Üniversitesi ile iş birliği içindedir. Tekno Akıllı Baret IOT adında TÜBİTAK 1507 Ar-Ge ''Hibe''kapsamında TUBİTAK tarafından desteklenen bir projenin Ar-Ge çalışmalarını sürdürüyoruz. Tekno Akıllı Baret IOT ile inşaat firmaları, petro kimya tesisleri, maden ocakları, ağır sanayi, tersaneler ve askeri tesisler,RFID personel yönetimi, iş ve iş sağlığı güvenliği yönetimi ,proje yönetimi yapabilirler. Personelin yönetimini saplayan yüksek teknolojik cihazlarla entegre edilmiş bu baretle proje müdürleri, tesis yöneticileri, iş v e işçi sağlığı yöneticileri, firma sahipleri kask üzerinde bulunan Wi-Fi Full HD kameralara bağlanarak personelin ne tür işlerle uğraştığını, iş ve işçi sağlığı güvenliği kurallarına uyup uymadıklarını ve projelerinin ne durumda olduğunu denetleyebilirler, mobil yazılım çözümleri ile ister yazılı ister sözlü olarak talimatlar gönderebilirler, görev listesi yayımlayabilirler, sorunları tespit edip kameraları ile ister video ister fotoğraf çekerek sahadaki tüm olumsuzlukları ve tamamlanan işleri raporlayabilirler.

Ayrıca kask otomatik olarak personel giriş takibi, puantaj hesaplama gibi işlemleri RFID teknolojileri ile otomatik olarak yapmaktadır. Kask üzerindeki özel tasarım sensör ile kaskın takılı olup olmadığı tespit edilebilir. Personelin konumu tespit edilebilir. Ayrıca üzerinde özel sensörler (ısı ve nem sensörü, karbonmonoksit ve yanıcı gaz algılayıcı sensör, metan gaz sensörü, LPG/ propan gaz sensörü) mevcuttur. Bu sensörler ortamdaki gaz, ısı, karbonmonoksit gibi kritik olan durumların ölçümlerini yapar, bu ölçümlerin belli bir orana ulaşması halinde yöneticilere mail ve SMS ile bilgilendirme yaparlar.

Oldukça geniş bir çözüm yelpazeniz bulunuyor. Bunlardan biraz bahsedebilir misiniz?

Firmamız aynı zamanda bir teknoloji grubudur. Firmaların teknoloji ile ilgili tüm isteklerine cevap verecek şekilde firmamızı bir teknoloji gurubu olarak konumlandırıyoruz. Ciddi bir organizasyon yapısı ile grubumuzdaki firmaları yönetiyoruz. Ar-Ge ve İnovasyon Birimi, Teknoloji Entegratörü Birimi, Teknoloji Eğitim Birimi olmak üzere firmamızı üç sacayağına oturttuk. Büyük kurumların teknoloji ve bilişim konusunda tüm ihtiyaçlarını karşılıyoruz.



Kurumların bilgi teknolojisi yolculuğunu kolaylaştırmayı hedefliyorsunuz. Bu anlamda ülkemizdeki farkındalık size göre ne durumda? Globax'ın bu duruma katkıları neler?

Firmaların bilgi yönetimi yazılım çözümlerini eksiksiz, kolay ve entegre çözümler haline getirmeye çalışıyoruz. Bu konuda Ar-Ge faaliyetlerimizi sürekli olarak devam ettiriyoruz. Entegre yazılım çözümlerimiz; (Muhasebe, Finans, Depo Stok Yönetimi, Barkod, RFID) Sevkiyat Yönetimi (Barkod,RFID) Elektronik Ticaret (B2C,B2B, C2C) Perakende Satış Yönetimi ,(E-Defter, E-Fatura, E-Arşiv, CRM, Proje Yönetimi, Personel Yönetimi ve Personel Takip –PDKS,) Tekno Akıllı Baret IOT projemiz ile de ülkemize çok ciddi katkı sağlıyoruz.



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, ECE KURUM KÜLTÜRÜNÜN BİR PARÇASI

MÜŞTERİLERİN DEĞER ODAKLI YAKLAŞIMINA CEVAP VEREBİLECEK VE BEKLENTİLERİNİ AŞACAK ÇÖZÜMLER ÜZERİNDE ÇALIŞTIKLARINI İFADE EDEN ECE TÜRKİYE YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE CFO NURİ ŞAPKACI, "YAPTIĞIMIZ YATIRIMLARLA, SÜRDÜRÜLEBİLİR BAŞARIYI SAĞLAMAK AMAÇLI POLİTİKALAR YÜRÜTÜYORUZ. SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, ECE'NİN KURUM KÜLTÜRÜNÜN VE DEĞERLERİNİN BİR PARÇASIDIR. BİZ DE BU YOLDA ÇALIŞMAYA HER ZAMAN DEVAM EDECEĞİZ" DEDİ.

Yeni görevinizle birlikte ECE Türkiye'de gerçekleştirmeyi planladıklarınız neler? ECE Türkiye'nin gelecek dönem plan ve projelerinden bahsedebilir misiniz? Neler yapılmak isteniyor?

2006 yılında katıldığım ECE Türkiye'de, Yönetim Kurulu Üyesi ve CFO olarak görev yapıyorum. ECE Türkiye, 2000 yılında, alışveriş merkezleri sektöründe Avrupa lideri olan Alman ECE tarafından kuruldu ve kuruluşundan bu yana da ECE'nin bilgi birikimini Türkiye'ye transfer edebilmesi, pazarı doğru analiz etmesi, tecrübesi ve alışveriş merkezleri ile ilgili hizmetlerin tümünü tek elden sunabilmesi sebebiyle, sektöre öncülük eden firmalardan biri oldu. Halihazırda yönetim portföyümüzde 14 alışveriş merkezi yer alıyor. Geçtiğimiz ay içerisinde, 25 Ekim'de sektördeki 17. kuruluş yıldönümümüzü kutladık. Bu 17 yılda yer aldığımız projelerde çok önemli tecrübeler edindik ve bilgi birikimine sahip olduk. Sektörün yapısına, pazarın genel şartlarına, dalgalanma dönemlerindeki reaksiyonlarına hakimiz ve bunları yönetebiliyoruz. Genel stratejimiz gereği, gerek kendi yatırımlarımızda, gerekse hizmet verdiğimiz projelerde seçici davranıyor, nicelikten çok niteliğe önem veriyoruz. Kuruluşumuzdan beri süregelen bu stratejimizde herhangi bir değişiklik olmayacak. Önümüzdeki dönemde de stratejimiz, güçlü portföy yapımızı koruyarak yeni yatırım fırsatlarını da değerlendirmek olacak. Burada da her zaman olduğu gibi uzun dönemli bir vizyonla hareket edeceğiz.

Sizlerin de bildiği gibi Amerika'da birçok AVM kapandı ve hala da kapanmaya devam ediyor. Sektörde Türkiye'de de aynı durumların yaşanacağı kaygısı var. Sizce de böyle bir durum söz konusu olabilir mi? Bunun önüne geçmek için neler yapılabilir?

Bildiğiniz gibi, İstanbul'daki Kapalı Çarşı, dünyada alışveriş merkezi geleneğinin temelini oluşturuyor. 15. yüzyılda kurulan Kapalı Çarşı, 4 bine yakın mağazası ve 14 hanı ile aslında hala dünyanın en büyük çarşılarından biri. Öte yandan bugün kullandığımız anlamda "alışveriş merkezleri", 1900'lü yılların ilk yarısında ABD'de ortaya çıktı. Bizler, Türkiye'de ilk kez 1988 yılında Galleria'nın açılması ile modern alışveriş merkezi olgusu ile tanışmış olduk. 2000'li yıllarda alışveriş merkezlerinin sayısının artması ile organize perakende de aynı doğrultuda büyüme gösterdi. Günümüze geldiğimizde, bazı illerde veya bazı şehirlerin kimi bölgelerinde yoğunluk olduğunu görebiliyoruz. Öte yandan hem istatistiki hem de kültürel açıdan baktığımızda, Türkiye'de alışveriş merkezlerinin nicelik ve nitelik olarak diğer ülkelerden farklı bir konumda olduğunu söylemek mümkün. Öncelikle rakamsal verilerle konuşmak gerekirse, uluslararası bir norm olan bin kişiye düşen kiralanabilir alan verisine baktığımızda, bugün Türkiye'nin yaklaşık 150 metrekare kiralanabilir alan ile hala Avrupa ortalamasının yaklaşık yüzde 40 altında kaldığını görüyoruz. Nüfus ve alım gücü göreceli olarak yüksek olan bazı illerimizde bu ortalamaların üzerine de çıkıyoruz elbette. Ancak genele baktığımızda, özellikle büyüyen genç nüfusumuz, artan alım gücümüz ile hala sektör için önemli bir potansiyelin mevcut olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'de de kapanan mağazalar, operasyonlarını durduran perakende markaları ya da alışveriş merkezleri zaman zaman olabilir. Ancak bunu bir trend olarak görmüyoruz. Bu durumun, ilgili projelerin doğru yer ve zamanda hayata geçirilmemesinden, doğru kira oranı ve marka karmasına sahip olmamasından, doğru yönetilmemesinden ve geleceğe yatırım yapılmamasından kaynaklandığını düşünüyoruz.

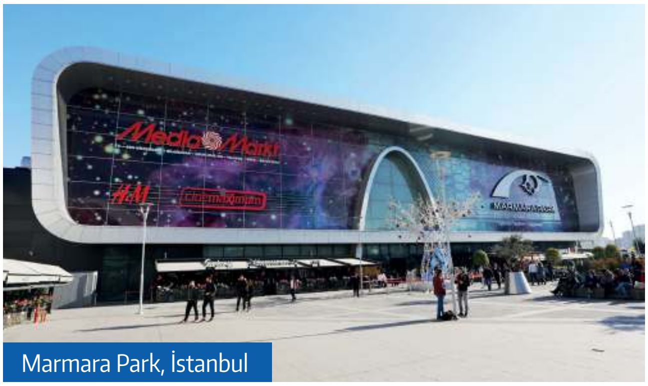
Her ürün ve hizmetin bir yaşam döngüsü var. Doğru projeler, uygun zaman ve yerde hayata geçirildiğinde; bu yaşam



döngüsü de dikkate alınarak gerekli renovasyonlar, adaptasyonlar yapıldığında; teknoloji başta olmak üzere yeni trendler takip edilerek bunlardan faydalanmanın yolları bulunduğunda, alışveriş merkezlerinin başarılı olmamaları için bir neden göremiyoruz.

Öte yandan Türkiye'de alışveriş merkezlerinin tüketicilerin hayatındaki yeri de çok farklı. Büyük kent meydanlarının, parkların, alışveriş caddelerinin önemli yer kapladığı Avrupa şehirleri, tüketicilere hem alışveriş, hem eğlence anlamında farklı alternatifler sunarken bizim kültürümüzde alışveriş merkezleri, sosyalleşme mekanları olarak da görülüyor. Tüketiciler, alışveriş merkezlerini arkadaşları/aileleri ile buluşup sinemaya, tiyatroya gidebilecekleri, kafe ve restoranlarında yemek yiyip eğlence alanlarında çocukları ile vakit geçirebilecekleri, kimi zaman sevdikleri bir sanatçının performansını izleyip

kimi zaman da daha önce hiç yaşamadıkları bir deneyimi yaşayabilecekleri güvenli, temiz, otopark sorunu olmayan, soğuk ve sıcaktan etkilenmeden rahatça hem alışveriş yapıp hem de sosyalleşebilecekleri mekanlar olarak görüyorlar. Aslında son yapılan işlerde görüyoruz ki Avrupa'da da aynı yönde ilerlemeler var. Alışveriş merkezlerinin food-court'ları yenileniyor, fine-dining restoranlara, eğlence alanlarına daha fazla yer veriliyor. Bunun yanı sıra, birçok perakende zincirinin kapanmasına sebep olarak gösterilen e-ticaretten korkmak yerine, bunu fırsata çevirip faydalanabilmek ve satışları artırıcı bir araç olarak kullanmak yönünde yatırımlar yapılıyor. Müşterilerin değer odaklı yaklaşımına cevap verebilecek, hatta beklentilerini aşacak çözümler üzerinde çalışılıyor. ECE olarak biz de bu konuya öncülük eden firmalardan biriyiz. Geliştirilen ve başarılı görülen iş modelleri, ECE'nin faaliyet gösterdiği ve Türkiye'nin de dahil olduğu 12 ülkede 199 alışveriş merkezinde uygulamaya alınıyor. Bu anlamda yarattığımız sinerjiden ve yenilikleri ülkemize de taşıyabilmekten, kendi pazar şartlarımıza göre geliştirebilmekten büyük mutluluk duyuyoruz.



Marmara Park, İstanbul



Espark, Eskişehir


Maltepe Park, İstanbul

Bir önceki soruya istinaden ECE Türkiye'nin sürdürülebilir yönetime dair stratejilerine değinmek isteriz. Malumunuz bir AVM'nin devamlılığı bu sürdürülebilir stratejilere bağlı… Peki, ECE Türkiye'nin yönetimini üstlendiği AVM'lerde uyguladığı sürdürülebilirliğe dair politikalar neler?

Bu soruya cevap verirken öncelikle ECE Türkiye olarak bizi diğer birçok firmadan ayıran bir özelliğimizden bahsederek söze başlamak istiyorum. Biz kendimizi tanımlarken; "Bir yatırım ve hizmet firması olan ECE Türkiye, Alışveriş Merkezlerinin geliştirilmesi ile ilgili olarak mimari ve konsept planlama, proje yönetimi, kiralama, Alışveriş Merkezi yönetimi ile finansal ve hukuki hizmetlerin tümünü aynı çatı altında toplamaktadır" diyoruz. Bunu söylememizin önemli bir nedeni var: Biz, sadece proje geliştiren bir firma değiliz. Geliştirdiğimiz projelerin kiralamasını da biz yapıyoruz, kiraladığımız projelerin yönetimini de biz yapıyoruz, yönettiğimiz projelerin bütçelerinden de biz sorumluyuz. Bu yapı bize, bir projede yer alma konusunda karar verirken, hem yönetim ve danışmanlık firması hem de yatırım firması kimliğimizle değerlendirme yapma imkanı sağlıyor. Sonuç olarak da karar alma süreçlerinde uzun dönemli bir bakış açısı ile hareket ediyor ve sürdürülebilir yatırımlara odaklanıyoruz. Portföyümüzdeki alışveriş merkezlerinde niceliktten çok niteliğe önem vermemizin, seçici davranmamızın sebebi de bu.

Yönetimini üstlendiğimiz alışveriş merkezlerinde, tüm paydaşlarımızla uzun vadeli değerleri paylaşmayı hedefliyoruz. Alışveriş merkezlerimizin bulunduğu şehirlerin gelişimine katkıda bulunmak amacıyla şehir ve ilçe yönetimleri ile ortak çalışmalar yaparak, toplumdan aldığımızı topluma geri vermek hedefiyle STK'lar ile işbirliği içerisinde sosyal sorumluluk projeleri geliştirerek, enerji verimliliği konusunda yaptığımız çalışmalar ve aldığımız sertifikasyonlarla, çalışanlarımızın gelişimine yönelik verdiğimiz eğitimler ve sağladığımız olanaklarla, bünyemizdeki perakendecileri de dahil ederek müzik, sanat, kültür ve spora verdiğimiz destekle ve yönetimimizdeki alışveriş merkezlerinin kendilerini yenilemeleri, geleceğe adapte olabilmeleri adına yaptığımız yatırımlarla, sürdürülebilir başarıyı sağlamak amaçlı politikalar yürütüyoruz. Bu anlamda

yapılacak, yapılabilecek daha çok işler var. Sürdürülebilirlik, ECE'nin kurum kültürünün ve değerlerinin bir parçasıdır. Biz de bu yolda çalışmaya her zaman devam edeceğiz.

AVM sektörünün gelişmeye başladığı 2000'li yılların başından itibaren birçok yerli marka uluslararası düzeyde atılımlar yapmaya başladı. Türkiye'de perakende sektörünü nasıl tanımlıyorsunuz?

Alışveriş Merkezlerinin gelişmeye başlaması organize perakendenin de gelişmesine ve markalaşmaya uygun ortamı sağladı. Birçok yerli marka da bu anlamda potansiyelini çok doğru kullandı ve gerek ürün kalitesi, gerekse operasyonel anlamda başarılarıyla uluslararası markalarla boy ölçüşecek hatta onların önüne geçecek seviyelere ulaştı. Bu başarıyı görmek elbette bizleri de gururlandırıyor. 12 ülkede faaliyet gösteren bir firma olarak da Türk perakendecilerinin yurt dışına açılmalarına destek verebilmek amacıyla çalışmalar da yapıyoruz.

Bunun yanı sıra genel bir değerlendirme yapmak gerekirse, geçtiğimiz dönemde, Türkiye'de ve dünyada sosyal, ekonomik ve politik açıdan önemli gelişmeler yaşandı. Oluşan belirsizlik ortamında, kurdaki dalgalanmalar, ithalat vergilerindeki artış, kredi maliyetlerinin yükselmesi, perakendeci ve yatırımcıların önünü görmesini engellediğinden, yatırım kararlarını da etkileyerek yatırımların yavaşlamasına neden oldu.

2019 yılında yapılması planlanan seçimler sonuçlanana kadar, yabancı yatırımcıların ihtiyatlı davranabileceklerini düşünüyorum. Bununla birlikte, önümüzdeki yıllarda açılacak olan birçok yeni proje de mevcut. Bu projelerin startı daha önceki dönemde verilmiş ve inşaatları devam ediyor. Belirsizliklerin ortadan kalkması ile yeni yatırımlar da tekrar hız kazanacaktır. Geçtiğimiz yıllarda da zaman zaman kısa dönemli dalgalanmalar ile karşı karşıya kaldık ve ülkemiz bu dönemlerden hep güçlenerek çıkmasını bildi. Uzun dönemli bir bakış açısına ve stratejiye sahip bir firma olarak sektörün gücüne ve geleceğine inanıyoruz.



MaviBahçe, İzmir

Alışveriş merkezi yatırımları, yüksek maliyetli ve geri dönüşümü uzun yıllar alan yatırımlar. Artan rekabetle bu süreler daha da uzamaya başladı. Bu şartlar altında kiracıları ve yatırımcıları hangi sorunlar bekliyor?

Sizin de belirttiğiniz gibi Alışveriş Merkezleri, büyük montanlı ve uzun dönemli yatırımlardır. Elbette kazanç beklentisi, yatırım için itici güçtür. Bununla birlikte, yerli veya yabancı yatırımcı olması fark etmeksizin, bu yatırımları yapan firmalar ya da bireyler, zaten yatırımın geri dönüşünün belli bir zaman alacağı bilinci ile yatırım yaparlar. Burada esas kritik nokta, yatırım ortamının güvenilir olması; yani ekonomik, politik ve sosyal istikrar sağlanması, yasa ve regülasyonların net olmasıdır. Yatırımcılar, önlerini göremedikleri noktada, yatırım kararı almakta zorlanıyorlar ve daha ihtiyatlı davranıyorlar. Belirsizlikler ortadan kalkınca, yatırımlar da hız kazanıyor. Bu, sadece alışveriş merkezi sektörü için değil, tüm sektörlerdeki yatırımlar için geçerlidir. Daha önce de belirttiğim gibi Türkiye, genç, tüketim odaklı, büyüyen nüfusu ile alışveriş merkezi yatırımları için cazip bir pazardır. Ekonomik ve politik istikrar dönemlerinde, gerek perakende gerek alışveriş merkezi yatırımları, gerekse harcamalar hızlı bir şekilde artış göstermekte ve bu da yatırımın geri dönüş süresini olumlu yönde etkilemektedir.



Sur Yapı Marka, Bursa

AVM SAYISI 393'E ULAŞTI



JLL'NİN RAPORUNA GÖRE AVM ARZI BU YILIN ÜÇÜNCÜ ÇEYREĞİNDE 12 MİLYON METREKAREYE ULAŞTI. GEÇEN YILIN ÜÇÜNCÜ ÇEYREĞİNDE 379 OLAN AVM SAYISI, BU YILIN AYNI DÖNEMİNDE 393 OLARAK HESAPLANDI.

JLL Türkiye'nin 'Türkiye Ticari Gayrimenkul Pazarı Görünümü-2017 3. Çeyrek' raporu yayınlandı. Rapora göre AVM arzı bu yılın üçüncü çeyreğinde 12 milyon metrekareye ulaştı. Çalışmanın 'Organize Perakende Pazarı' bölümünde, AVM sektörüne ilişkin detaylı rakamlar açıklandı. 11,2 milyon metrekare olan AVM arzı ise, 12 milyon metrekareye çıktı. Alışveriş merkezi arzında önemli bir paya sahip olan İstanbul'un, toplam kiralanabilir alanın yüzde 36'sına ev sahipliği yaptığı hesaplandı.

OFİSTE YENİ PROJELERİN ADRESİ ANADOLU YAKASI

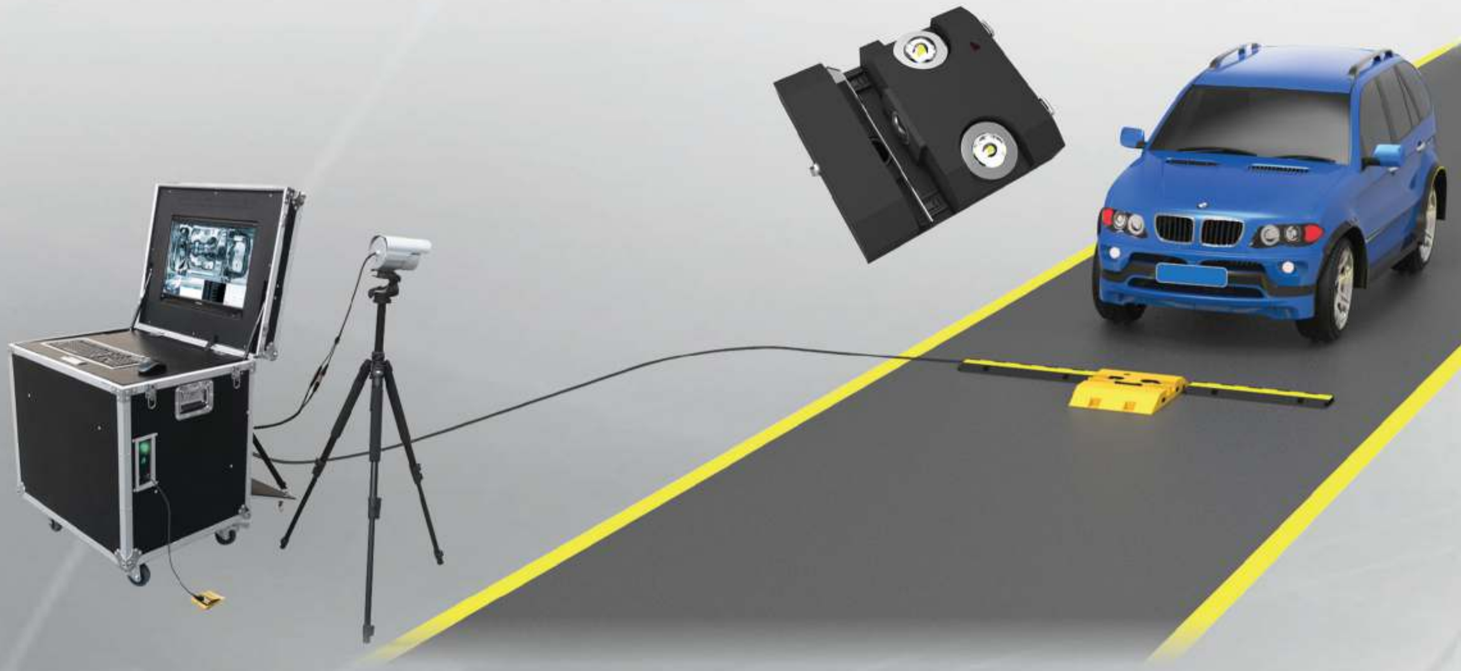
İstanbul'daki A sınıfı ofis arzı, geçen yılın üçüncü çeyreğinde 4.5 milyon metrekare iken, bu yıl 5.2 milyon metrekareye ulaştı. Anadolu Yakası, inşaat halindeki yeni projelerin yüzde 74'üne ev sahipliği yaparken, üçüncü çeyrekteki kiralama işlemleri açısından Ümraniye ve Ataşehir bölgeleri ön plana çıktı. Avrupa Yakası'nda ise Kağıthane ve merkezi iş alanı bölgesi kapsamında Maslak kiralama işlemlerinde gözde bölgeler arasında yer aldı.

LOJİSTİKTE BÜYÜK ARTIŞ

Lojistik sektöründe ise bu yılın üçüncü çeyreğinde işlem hacminde önemli artış görüldü. İstanbul ve Kocaeli alt pazarlarındaki lojistik arzı, 2016'nın üçüncü çeyreğine göre 682 bin metrekare artarak 9.5 milyon metrekareye ulaştı. Bir yıl öncesine göre kiralama işlem hacmi özelinde yüzde 137'lik artış kaydedildi.

TURİZMDE TOPARLANMA SİNYALLERİ

JLL'nin raporuna göre 2017 Ocak-Ağustos döneminde İstanbul'a gelen toplam yabancı ziyaretçi ve yabancı yolcu sayıları, geçen yılın aynı dönemine göre sırasıyla yüzde 11 ve yüzde 3 oranında artış gösterdi. İstanbul, 'Genel' otel performansı özelinde bu yılın ilk sekiz ayında doluluk oranında yüzde 25'lik artış kaydetti ve otellerdeki doluluk oranı yüzde 60'a çıktı. Günlük oda fiyatı yüzde 18 oranında düşerek 76.8 Euro olurken, oda başına gelir yüzde 2 arttı.





PowerGuard

"MALATYAPARK MALATYALILARINDIR"



MALATYAPARK'IN ŞEHRİN EN ÖNEMLİ SOSYALLEŞME ALANI OLDUĞUNU SÖYLEYEN MALATYAPARK AVM GENEL MÜDÜRÜ YILMAZ ARSLAN, TÜM PROJELERİ ZİYARETÇİ MEMNUNİYETİ DOĞRULTUSUNDA PLANLADIKLARINI İFADE ETTİ.

MalatyaPark AVM hakkında genel hatlarıyla bilgi verir misiniz?

2009'da açılan MalatyaPark 14 Kasım'da 8. yılını kutlayacaktır. Bulunduğumuz bölgenin bu ölçekte tek AVM'si olmamız nedeniyle sadece Malatya ve Malatyalıya hizmet vermenin ötesinde çevre illerden de yoğun ziyaretçi trafiği yaşamaktayız. 103 bin 8 metrekarelik bir alanda hizmet vermeye başlamış ve her geçen yıl bünyemize katılan yeni yaşam alanları ile hizmete devam etmekteyiz. Birçok marka ilk defa bölgeye MalatyaPark aracılığı ile yatırım yapmıştır. MalatyaPark, şehrin en önemli sosyalleşme alanı olduğundan eğlence ve oyun alanları da büyük ilgi görmektedir. 10 salonlu Avşar Sineması, buz pisti, bowling adası, PlayLand çocuk oyun alanı gibi birçok eğlence temalı alanları mevcuttur.

Marka seçimine dikkat ediyor musunuz? Bu anlamda ölçütleriniz nelerdir?

Bir alışveriş merkezi, hizmet içeriklerine göre çok çeşitli sosyal ve kültürel yapıya sahip, çeşitlilik gösteren kitlelere hitap etmelidir. Bu da öncelikle iyi seçilmiş bir mağaza karması ile mümkün oluyor. MalatyaPark olarak bu anlayış doğrultusunda bir marka karması yaratmak için çabalıyor, kendi ziyaretçi kitlemizi iyi analiz ederek onların ihtiyaç ve arzularına cevap vermeye çalışıyoruz. Bu anlamda kalite ve marka değeri yüksek mağaza karması oluşturduk. Markalarımızın Malatya yaşam standartlarına ve müşteri yelpazemize uygun olmasına özen gösteriyoruz.

Ziyaretçilerinize daha yakın olabilmek için neler yapıyorsunuz?

Bütün projelerimizi; "MalatyaPark Malatyalılarındır" ilkesi ile yola çıkarak ziyaretçi portföyümüzün her kesiminin memnuniyeti doğrultusunda planlayıp gerçekleştiriyoruz. Sık sık yaptığımız anketlerle, ziyaretçilerimizin taleplerini değerlendirip, taleplere en iyi şekilde dönüş sağlamaya çalışıyoruz. MalatyaPark'ta ev hanımlarının ürettikleri ürünlerle sergiler, kermesler yapmalarına destek olmanın yanı sıra onları teşvik ediyoruz. Yetenekli çocuk ve gençlerimizin sergiler ve imza günleri ile kendilerini ifade etmelerine destek oluyoruz. Sanatsal ve kültürel etkinlikleri sık aralıklarla gerçekleştiriyoruz. Kampanyalar da ziyaretçilerimizin memnuniyetlerini artıracak şekilde planlıyoruz.

Gelecek hedefleriniz nelerdir?

Yaklaşık 2 bin kişiye istihdam sağlayan, kente ekonomik, kültürel ve sosyal birçok fayda sağlayan MalatyaPark, birçok markanın ilk defa şehre yatırım yapmasına ev sahipliği yaptı. Bu misyonunu yeni ve değerli markalarla sürdürmeye devam ediyor. Son dönemde Mavi, Kemal Tanca, Penti, Flo, Hummel, Hummer Jack, Lee Cooper gibi mağazalar metrekarelerini büyütmüş, Tergan, Lescon, Tantitoni, Click Clock, Tudors, Daffari, T-Shop, Eve Shop yeni ve şehirdeki ilk mağazalarını da MalatyaPark'ta açtı. Çok kısa bir süre içerisinde ise Arby's, Sbarro, Starbucks, Dagi, Takıştır, Pidem MalatyaPark ailesine katılacak. Devamında çok önemli markalarla sürprizlerimiz devam edecek. MalatyaPark ödüllerine yenilerini ekleyecek projelerle hizmet vermeye devam ediyor.

MAVİBAHÇE AVM: İÇİNDE İZMİR VAR

Mavibahçe AVM hakkında bilgi verebilir misiniz?
MaviBahçe, yeni konut ve ticaret yatırımları ile hızla gelişen, modern bir yaşam standardı sunan ve İzmir'in en yüksek nüfusa sahip ilçelerinden olan Karşıyaka'nın sınırları içerisindeki Mavişehir'de bulunuyor.
60 bin metrekare kiralanabilir alana sahip MaviBahçe'de, 4 kat üzerinde 250'ye yakın mağaza, 50 restoran ve kafe, 2 bin kişi oturma kapasiteli yeme içme alanı, İzmir'in en geniş çocuk katı ve eğlence alanları ile IMAX teknolojisini İzmirlilerle ilk kez buluşturan 11 salonlu sinema yer alıyor.
İzmir'i içinde yaşatan karakteristik özellikleri sebebiyle "İçimde İzmir var" mottosu ile yola çıkarak, teraslı restoran ve kafelerin, palmiye ağaçları ve Ege'ye özgü çiçekler ile bezenmiş havuzlu ferah bahçelerin çevrelediği meydanı, geniş rekreasyon alanları, ziyaretçileri benzersiz bir alışveriş ve eğlence deneyimine davet eden bir AVM'yiz.

MAVİBAHÇE AVM GENEL MÜDÜRÜ VEDAT ÖZEREN, İZMİRLİLERİN YAŞAM TARZINI, ALIŞKANLIKLARINI, DEĞERLERİNİ YANSITMASI SEBEBİYLE AÇILIŞINDAN BU YANA ŞEHRİN EN SEVİLEN AVM'Sİ OLDUKLARINI İFADE ETTİ.



AVM'ler arası ciddi bir rekabet varken çok kısa bir sürede İzmir'in en beğenilen AVM'si oldunuz. Yönetim ve kiralama olarak bu başarının sırrı nedir?
İzmirlilere aşina oldukları yaşam tarzını sunan MaviBahçe'de ziyaretçilerin, konforlu bir alışveriş deneyimi yaşamasının yanında, gerçekleştirilecek sanatsal ve kültürel etkinliklere katılmaları, Ege'nin özgün lezzetlerini tatmaları, ferah meydan ve teraslarda aileleri ve arkadaşları ile keyifli vakit geçirmeleri sağlanıyor. Sosyal sorumluluk projelerimiz İzmirlilerin kalbine dokundu ve ziyaretçilerimiz kısa sürede MaviBahçe ile aralarında gönül bağı kurdu. Bahçemizin çeşitli bölgelerinde minik dostlarımız için dinlenme ve beslenme alanları oluşturduk. Ayrıca HAYTAP işbirliği ile food court'ta kalan fazla yemekler barınaklara götürülüyor. C Blok 2. katta yer alan İyilik Atölyesi Down Sendromlu çalışanları ile özel çocuklara çalışma imkanı sağlıyor.

Marka karması ve ziyaretçi profili hakkında bilgi verir misiniz?
MaviBahçe, 250'nin üzerinde ulusal ve uluslararası markaya ev sahipliği yapıyor. H&M, Beymen, Vakko, Boyner Sports Koton, LC Waikiki, DeFacto, Mango ve Marks&Spencer'ın da aralarında yer aldığı, modaya yön veren markaların yanında, Macrocenter, TeknoSA, D&R, Fun Time, Mudo Concept ve IMAX teknolojisi ile Cinemaximum da alışveriş merkezi için çekim gücü oluşturuyor.
Aileler, gençler, kültür ve sanata önem verenler bizi en çok ziyaret eden kitlelerin başında geliyor. AVM'nin İzmir'i içinde yaşatan karakteristik özellikleri ile de bağlantılı olarak eğlenceyi, açık havada yeme-içmeyi seven bir profilimiz var. İzmir'in ve İzmirlilerin yaşam tarzını, alışkanlıklarını, değerlerini yansıtması sebebiyle açılışından bu yana geçen kısa süre içinde şehrin en sevilen AVM'si olduk. 2 sene gibi kısa bir sürede yılda 14 milyon ziyaretçinin uğrak noktası haline geldik.

Pazarlama faaliyetlerini belirlerken nelere dikkat ediyorsunuz?
Pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirirken ziyaretçilerimizde aidiyet hissi yaratacak ve MaviBahçe'de kendilerini keyifli ve mutlu hissedebilecekleri ortamlar yaratmayı hedefliyoruz. Ayrıca İzmir'de alışılagelmişin dışında aktiviteler organize ederek farklılık yaratmayı amaçlıyoruz. İzmir'de ilk olarak gerçekleştirdiğimiz Gökyüzünde Ziyafet etkinliği ile ziyaretçilerimizi 55 metre yükseklikte, restoranlarımızın ünlü şeflerinin hazırladığı yemekler eşliğinde ve mükemmel bir manzarada ağırladık.



Müşterilere üst seviyede alışveriş deneyimi...



Alışveriş merkezlerinin bulundukları bölgelere önemli katkıları olduğunu söyleyen Forum Erzurum AVM Müdürü Caner Sabaner, şehirler gelişip büyüdükçe AVM'lerin sayısının artacağını ve yatırımların tüketici ihtiyaçları çerçevesinde şekilleneceğini ifade etti.

AVM sektöründeki büyümeyi ve bu büyümenin perakende sektörüne yansımalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?
Gerek AVM sektöründeki büyümeyi, gerekse büyümenin perakende sektörüne yansımalarını olumlu gelişmeler olarak değerlendiriyoruz. Alışveriş Merkezleri ve Yatırımcıları Derneği'nin aylık AVM endeksi, Ağustos 2017 için açıkladığı perakende ciro endeksinde bir önceki yıla göre yüzde 32,4 oranında bir artışa işaret ediyor. Gerek perakende cirosu gerekse AVM ziyaretçi endeksindeki bir yükseliş göze çarpıyor. Ayrıca ziyaret sayısı endeksinde de bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 6'lık bir artış ortaya konuluyor. Bizim de Forum Erzurum olarak 2018 yılında daha önce olduğu gibi alışveriş merkezimizin fiziki yapısına ve mağaza karmamıza yatırım planlarımız mevcut.

Sizin de bildiğiniz üzere dijitalleşmeyle birlikte değişen tüketici ihtiyaç ve beklentileri söz konusu… Peki, AVM'ler bu değişen beklenti ve ihtiyaçlara cevap vermek adına ne gibi çalışmalar yürütüyor?
2009'dan bu yana Forum Erzurum olarak şehrimizin ve bölgenin perakende alanında nabzını tutmaya devam ediyoruz. Alışveriş merkezimizin Erzurum'a ilk defa kazandırdığı markalar var. Bu markalar-

la birlikte sekiz senedir, ziyaretçilerimize en üst seviyede alışveriş deneyimi yaşatmak her zaman öncelikli hedefimiz oldu. Bu bağlamda Forum Erzurum'un şehrimizin ve bölgenin perakende gelişimi açısından bir lokomotif olduğunu söyleyebilirim. Perakende sektöründe kapsamlı bir dönüşüme neden olan dijitalleşmeyi de bu misyonumuz kapsamında iş süreçlerimize entegre ediyoruz. Değişen ziyaretçi beklentilerine ve AVM dünyasının dinamik yapısına uygun projelerimizle Erzurum'a hizmet etmeye devam edeceğiz.

AVM sektörünün geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz? Mesela AVM sayılarındaki artış devam edecek mi ya da etmeli mi? Yeni yatırımlarda ne gibi değişkenler söz konusu olabilir?

Forum Erzurum, 2009 yılından bu yana Erzurum'a ve çevresine toplamda 106 mağaza ve restoranla hizmet veriyor. Erzurum'u ve çevre illeri alışveriş merkezi kavramıyla tanıştırma özelliğimiz bulunuyor. Bu bağlamda yöremizde bir ilke imza attık. 2009 yılından beri Erzurum'da yaklaşık bin 500 kişiye istihdam yaratma fırsatını yakalamış olmak bizler için ayrı bir gurur kaynağı. Bölgede hep beraber yaşayarak gördüğümüz üzere alışveriş merkezlerinin ihtiyaç, sosyal katkı ve deneyim boyutlarında bulundukları bölgelere çok önemli katkıları oluyor. Bu doğrultuda, ihtiyaç duyulan noktalarda AVM'lerin daha yoğun varlık göstereceğini, şehirler gelişip büyüdükçe AVM'lerin sayısının da artacağını ve yatırımların tüketici ihtiyaçları çerçevesinde şekilleneceğini söyleyebiliriz.







"CINEMA NEOMARİN" VİZYONDA!

KAPSAMLI BİR YENİLENME SÜRECİNDEN GEÇEN NEOMARİN PENDİK ALIŞVERİŞ MERKEZİ SON TEKNOLOJİ SES VE GÖRÜNTÜ SİSTEMLERİNE SAHİP 9 SALONLU, 850 KOLTUK KAPASİTELİ CİNEMA NEOMARİN SİNEMALARINI 28 EKİM GÜNÜ SİNEMASEVERLERLE BULUŞTURDU.

CİNEMA NEOMARİN HİZMETE AÇILDI

120 mağazası, yeme içme alanları ile 2009 yılından bu yana hizmet veren Neomarin Alışveriş merkezi, yenilenen yüzü ile ziyaretçilerine farklı hizmetler sunmaya devam ediyor. Alışveriş merkezi içinde pek çok alanda yapılan yenilenme çalışmalarının yanısıra Cinema Neomarin sinemalarını 28 Ekim günü hizmete açtı.

SON TEKNOLOJİ GÖRÜNTÜ VE SES SİSTEMİ

28 Ekim'de perdelerini aralayan Cinema Neomarin görüntü kalitesini zirveye taşıyan son teknoloji ürünü Sony 4K donanımı ve ses teknolojisinde çığır açan Dolby Atmos donanımı ile harika bir seyir keyfi yaşatıyor. Modern bir çizgide tasarlanan 9 salon ve 850 koltuk kapasitesine sahip sinema, fuaye alanı içindeki oturma alanları ile misafirlerine farklı bir konsept sunuyor.

AÇILIŞA ÖZEL UYGUN FİYAT

Cinema Neomarin özel indirimleri ve kampanyaları ile de sinema tutkunları için avantajlı bir sinema dünyası yaratıyor. Tüm vizyon filmlerini son teknoloji donanım ile misafirlerine sunan Cinema Neomarin açılışa özel 10 TL bilet fiyatı ile misafirlerine keyifli bir sinema seyrini en uygun fiyata sunuyor.
Kaliteli hizmeti ile ailenizin alışveriş merkezi olan Neomarin, kusursuz donanıma sahip sinema salonları ile sinemaseverleri farklı ve heyecanlı bir sinema deneyimine davet ediyor!



Türkiye'nin ilk ve tek Designer Outleti olan, Oasis Designer Outlet perakendenin en gözde markalarını İstanbul'un yeni çekim merkezi Basın Ekspres'te ziyaretçileriyle buluşturuyor.

TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK DESIGNER OUTLETİ OASIS, KAPILARINI AÇTI

19 yıllık başarılı Bodrum Oasis yönetim kimliğini İstanbul'a taşıyan Bodrum Oasis yönetim ekibi, Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek perakende sektörünü "Designer Outlet" konsepti ile buluşturdu. Nurol GYO yatırım güvencesiyle kapılarını açan İstanbul Oasis Designer Outlet, Basın Ekspres'te üst düzey segment ürünler ve perakende dünyasının lokomotif markalarını yerli ve yabancı tüketicilerle buluşturuyor.

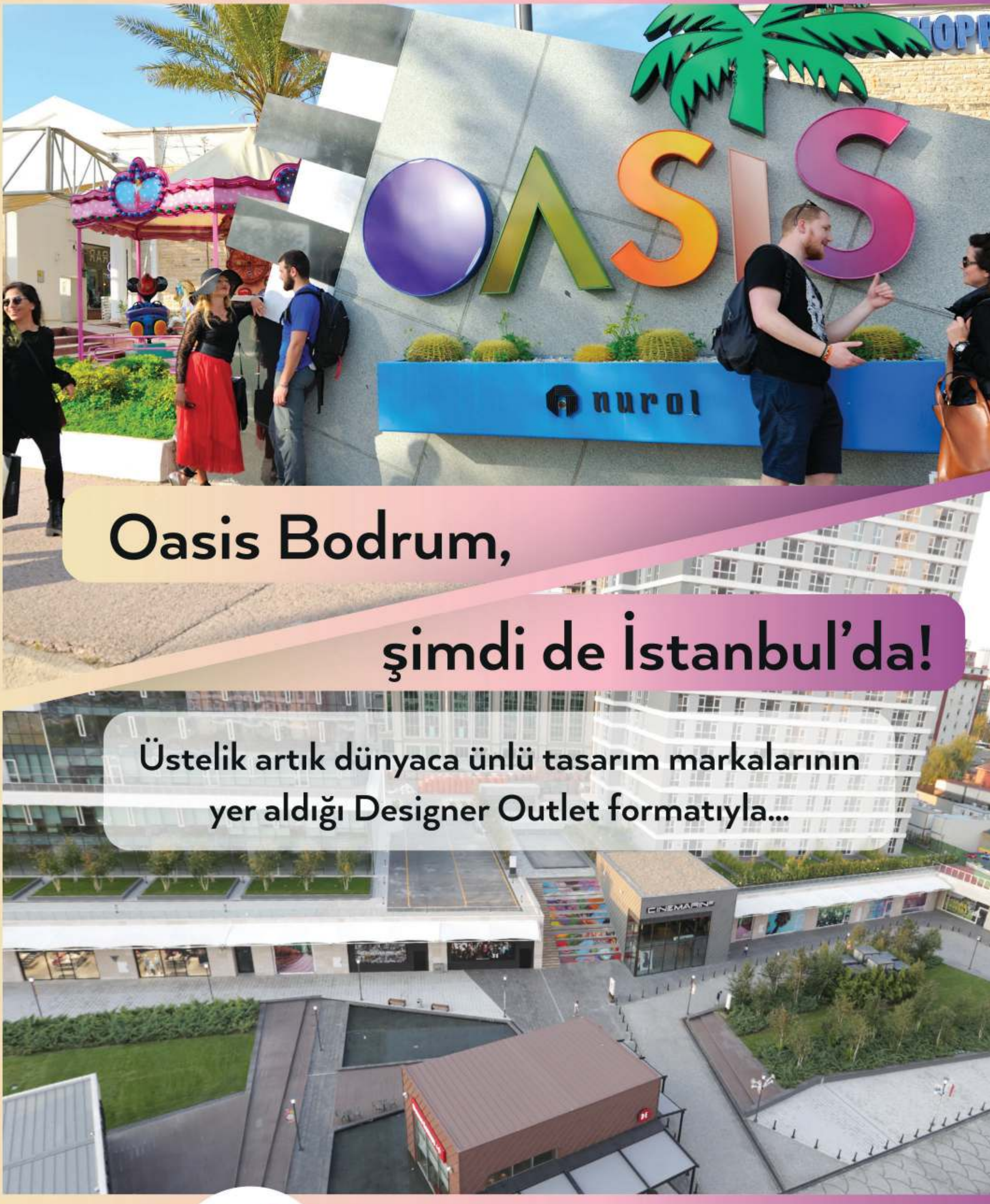
Bölgedeki merkezi konumuyla kısa sürede bir cazibe merkezine dönüşen Oasis Designer Outlet'in çevresindeki 2 kilometrelik alanda günlük 5 milyonun üzerinde bir nüfus hareketliliği söz konusu. İstanbul Oasis, Basın Ekspres ve çevresinin gelecek dönemde eğlence, kültür ve sanat merkezi olacak.

OTOPARK SORUNU YOK

Yılda yaklaşık 2 milyon ziyaretçi çekmesi beklenen Oasis Designer Outlet, farklı perakende konseptleriyle de dikkat çekiyor. Eğlence, yeme-içme ve dekorasyon alanlarını bir araya getiren açık hava outlette her şey ziyaretçilerin rahat ve eğlenerek alışveriş yapmaları için tasarlandı. Alışveriş merkezlerindeki en büyük sorunlardan biri olan otopark alanından mağazalara ulaşmak ve aradaki zaman kaybı Oasis Designer Outlet'te Sokak vale/park uygulaması ile ortadan kalkıyor. Oasis Designer Outlet, Atatürk ve yeni yapılan üçüncü havalimanlarına yakın konumuyla yurtdışındaki moda kentlerinde büyük ilgi gören "Al ve Uç" anlayışını ön plana çıkarıyor. Uçuş öncesi pek çok markayı bir arada bulabilen misafirler otomobilleriyle outlet içine ve mağazalara en yakın konumlara rahatlıkla girerek, süratle alışverişlerini tamamlayabiliyor ya da arabasını bırakıp vakit kaybetmeden sinemaya giderek İstanbul Oasis'in sosyal alanlarında keyifli vakit geçirebiliyor. Oasis, İstanbullulara yeme-içme alanında tam bir "Ye & Eğlen" deneyimi yaşatırken, tüm yemek ve eğlence aktivitelerini ortak bir alanda buluşturuyor.

ETKİNLİKLER OASIS MEYDANI'NDA

Oasis Designer Outlet'in en büyük farklılıklarından biri de her türlü etkinliğe uygun bir alan sunan geniş ve ferah meydanı. Bölgenin ihtiyaçları ve hedef kitle göz önünde bulundurularak tasarlanan etkinlik programı bölge sakinlerine hem hafta içinde hem de hafta sonunda nefes alabilecekleri bir alan sunuyor. Geçtiğimiz günlerde gerçekleştirilen satranç etkinliği gibi çeşitli etkinliklerle, Oasis ziyaretçileri açık havada alışverişin ve etkinliğin keyfine varıyor.


OASIS
nurol
CINEMARINE

AVM'LER KÜÇÜK ŞEHİRLERDE GELİŞMELİ!

AVM'LERİN İNSANLARIN GÜNÜNÜ DEĞERLENDİRMEK İSTEDİKLERİ MEKANLAR OLDUĞUNU SÖYLEYEN ÇELİKPARK AVM SAHİBİ ÖZCAN GÜLER, AVM YATIRIMLARININ ARTIK KÜÇÜK ŞEHİRLERDE YAPILMASINI GEREKTİĞİNİ BELİRTTİ.



Bizlere biraz kendinizden bahseder misiniz?
1964'te ailemle birlikte Mardin'den İstanbul'a geldik. Burada 7 yaşında ticarete atıldım. Hem okula gidiyor hem de çalışıyordum. 11 yaşında okulu tamamen bırakıp abilerimle birlikte çalışmaya başladım. Daha sonra 18 yaşındayken Bakırköy'de bir mağaza açtık. Askerden gelince mağazanın sorumluluğunu tamamen ben aldım ve işletmeye başladım. Mağaza işletirken aynı zamanda abilerimle birlikte inşaat işine de başladık. Bakırköy ve Yeşilyurt'ta inşaat yaptık. Sonra Tahincioğlu ile birlikte Kozyatağı'ndaki Palladium AVM'nin yapımını gerçekleştirdik. Burayla yollarımız ayrılınca bir arayış içerisinde oldum ve Çelikpark AVM'yi satın aldık. Yakın zamanda ise öncelikle Mimaroba'daki konut inşaatımıza başlayacağız ve böylece işimize devam edeceğiz.

AVM sektöründeki büyümeyi ve bu büyümenin perakende sektörüne yansımalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?
AVM'lerin perakende sektöründe olumlu bir etki yaptığını düşünüyorum. Burada küçük esnafın değil de büyük kuruluşların çıtasını yükselteceğine inanıyorum. Küçük esnaflar için belirgin bir şey olmadığından AVM'lerin markalaşmış mağazaları daha da büyüteceğine eminim.

Sizin de bildiğiniz üzere dijitalleşmeyle birlikte değişen bir tüketici ihtiyaç ve beklentileri söz konusu… Peki, AVM'ler bu değişen beklenti ve ihtiyaçlara cevap vermek adına ne gibi çalışmalar yürütüyor?
Reklam yapabilirler. Mağazalarının ya da satılan ürünlerin mağazalara destek olarak reklamını ön safhada tutabilirler ve bunu daha elit hale getirebilirler. AVM'ler sadece satış yapılan yerler değil, aynı zamanda eğlencenin, yaşamın, barınmanın olduğu bir yaşam merkezidir. Önceden çarşılar vardı ancak buralar fazla büyümedi. Çünkü çarşılarda alışveriş yapmaya gidenlerin diğer ihtiyaçlarını karşılayacak nedenler yok. İnsanlar oralarda doğru düzgün bir yerde yemek yiyemiyor, tuvalete gidemiyor, kafelere gidip istirahat edemiyor, sinemaya gitmek istese 'kimi kapalı kimi açık' bunu da yapamıyor… AVM'ler bu tür işlevleri bir arada toplayıp insanlara hizmet sunuyor. Güvenilirlik olarak da AVM'ye giren bir insan başıma bir bela gelir mi endişesi yaşamaz ve güvenlik açısından koruma altında olur. Bunun için AVM'ye gelen insanlar kendilerini daha rahat hissediyorlar.

AVM sektörünün geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz? Mesela AVM sayılarındaki artış devam edecek mi ya da etmeli mi? Yeni yatırımlarda ne gibi değişkenler söz konusu olabilir?
Benim kanaatimce büyük şehirlerde artık AVM olayı olmamalı. Ama normal, gelişmeyen nüfusu 500 bin - 1 milyon olan şehirlerde AVM'lerin açılmalarını ve büyümelerini uygun görüyorum. Çünkü Türkiye, sadece İstanbul, Ankara ve İzmir'den ibaret değildir. Bütün şehirleri kendi çapında bir büyük şehir olmuştur. Nasıl ki büyük şehirlerde insanlar AVM'lere gidip günlerini değerlendirmek istiyorlarsa, çevre nüfusuyla beraber 250 bin kişiyi bulan Bafra'daki insanlar da Çelikpark AVM'ye gelip gününü değerlendirmek isteyebiliyor. Yani küçük şehirlerde AVM'lerin gelişmesi daha makuldür. Yeni yatırımlarda, eskiden yapılmış AVM'lere nazaran daha farklı tasarımlı yapılar yapılmaya devam edilecektir.

Bildiğiniz üzere sektör için önemli iki etkinlik olan Sosyal Perakende Günleri ve MAPIC Fuarı'na sayılı günler kaldı. Bu iki etkinliğin sektör açısından değerlendirmesini yapar mısınız?
Bu tür etkinlikler sektörü bir araya topluyor. Bunlar bir yerde toplandığı zaman halkaların kol kola, iç içe geçtiğini gösteriyor ve sektörler büyümeye yönelik daha güzel girişimlerde bulunuyor. Onun için ben, bu tür çalışmaları çok makul görüyorum.

Çelikpark AVM'yi 2018'de ne gibi yenilikler bekliyor?
Çelikpark AVM'yi henüz yeni aldım. Ama biz ayaklarımızı yere basarak yavaş yavaş ilerleyeceğiz. Çok hızlı bir şekilde dersem yanlış olur, çünkü önümü görmeden bir şey yapmak istemem. Her ay gelişimler ve yeni dokunuşlar olacak. Önce eksik olan yerleri halledeceğiz. İlk olarak aydınlatmadan başladık. AVM içerisine televizyonlar koyuyoruz, bu televizyonlar reklam verecek. Maç olduğu zaman izlemeleri için AVM dışına büyük ekran televizyon koyuyoruz. Daha sonra boş olan mağazaları dolduracağız. Yani her ay eksikleri görerek ilerleyeceğiz. Bir anda her şeyi yapacağım desem bu yanlış olur. Bir şeyi göre göre yapmak daha makuldür. Yaptığımız her çalışmanın daha güzel boyutlara geleceğine inanıyorum.



TÜKETİCİLER SEKTÖRÜN GELECEĞİNİ BELİRLİYOR



TEKNOLOJİNİN GELİŞMESİYLE BİRLİKTE TÜKETİCİLERİN BEKLENTİLERİNİN DE DEĞİŞİM GÖSTERDİĞİNİ BELİRTEN CAROUSEL AVM İCRA KURULU ÜYESİ ORHAN DEMİR, AVM'LERDE LOKASYONUN, KALİTELİ HİZMET ANLAYIŞININ VE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİN ÖNEMİNE DEĞİNDİ.

Özellikle teknolojinin gelişmesiyle birlikte tüketicilerin de ihtiyaç ve beklentilerinin değişim gösterdiği sürekli olarak konuşulan bir konu… Bu değişimler neler, kısaca bilgi verir misiniz?

Yeniçağın yaşam alanlarında; kültür-sanat yeniden şekillenirken, tüketiciler yaptıkları tercihlerle sektörün geleceğini belirliyor. Mimarisi rahat, kolay ulaşılabilir, ses akustiğinin yalınlık içinde yansıdığı, müşteri beklentilerini en kısa zamanda çözümleyen, çevreyi ve doğayı sürdürülebilir şekilde inşa eden, sunduğu hizmet kalitesi ile buluşma merkezi olarak tercih ediliyorlar. Son dönemde açılan, yeni nesil alışveriş merkezleri, tematik konsepti, açık oturma alanları, çeşitlenmiş gastronomi markaları, büyüyen ve daha kaliteli çocuk ve genç eğlence merkezleri, geleceği yakalayan teknoloji ve konforlu sinema salonları alışveriş merkezlerinde daha çok ilgi görmektedir. Avrupa'da ve dünyadaki önemli trendlerden biri de eskiyi ve tarihi koruyarak inşa edilen alışveriş merkezleridir. Tabi eski alışveriş merkezlerinin deneyimi ve yönetim anlayışı, müşteri beklenti ve eğilimlerine göre şekil almaları onları öncelikli kılmaya devam edecektir.

Sektörde sınıfta kalmak istemeyen AVM'ler bu ihtiyaçları ve beklentileri karşılamak adına ne gibi çalışmalar yapıyor?

Birbiri ardına açılan AVM'ler pek çok parametre aracılığıyla şehrin yeni cazibe ve buluşma merkezleri haline geliyor. Alışveriş merkezlerinin sürdürülebilirliğini oluşturan en önemli 3 unsur; lokasyon, kaliteli hizmet anlayışı ve müşteri memnuniyetinin kapı girişinden, çıkışına kadar sağlanmasını oluşturuyor. Özellikle gençler arkadaşlarıyla açık alanlarda sosyalleşerek zaman geçirmek için alışveriş merkezlerini buluşma mekanları olarak tercih ediyorlar. Tüketici gözüyle, alışveriş merkezi demek, her şeyi bir arada bulabilmektir, otopark kolaylığıdır, çocukların ve gençlerin eğlencesidir, güvenli ve huzurlu yemek yiyip sohbet edebilme özgürlüğünü yaşayabilmektir. Hipermarket alışverişini AVM içinde yapan tüketici, teknoloji, kitap, ayakkabı ve diğer tüm ihtiyaçlarını aynı noktadan karşılayabilmektedir. Tüketiciler kaliteli servis deneyimini, kültür sanat etkinliklerini ziyaretçilerin beğenisine sunan ve deneyimleten alışveriş merkezlerini tercih ediyorlar.

Sektörde sürdürülebilir olmak için sadece beklentileri karşılamak yeterli olmuyordur sanırım. Bu noktada sizler gerek marka karması, gerek organizasyon ve etkinlikler, gerek kampanyalar, hizmet ve sosyal sorumluluk projeleri… gibi pek çok noktada neler yapıyorsunuz?

Carousel Alışveriş Merkezi olarak iç ve dış alanlarımızda yürüttüğümüz yenileme projemizi 2016 yılında tamamladık. Dış cephede yeni cafe ve bistro alanları oluşturduk. En son Leman Kültür Cafe, Mumuso, Alaçatı Muhallebicisi, Chinesse Sushi Express,Vodafone, Just Chick'n, Focaccia, Gymmotion gibi yenilikçi markaları bünyemize katarak ziyaretçi profilimizi daha genç bir yapıya taşıdık. Carousel, başta kadın ve aile olmak üzere çocukların eğlence ve oyun dendiğinde ilk akıllarına gelen markalardan biridir. Sosyal kalabilmek için derneklerle işbirliklerimizi her daim canlı tutmaya özen gösteriyoruz. Eğitim, sanat, kültür ve sağlık adına elimizden gelen desteği faaliyetlerimize yansıtıyoruz.

Carousel Alışveriş Merkezi olarak her yıl düzenlenen çeşitli kampanyalarımız, dönemsel olarak yaptığımız dekor süslemeleri ile müşterilerimizin ilgisini her zaman sıcak tutuyor, onların kendilerini iyi hissetmelerini, keyifli zaman geçirmelerini sağlıyoruz. Ziyaretçilerimizin zamanlarını en iyi ve kaliteli şekilde geçirmeleri için elimizden gelen özveriyi gösteriyoruz.

KANYON İNSAN KAYNAKLARI EKİBİ ÖDÜLLENDİRİLDİ



KANYON, ÖDÜLLERİNE BİR YENİSİNİ DAHA EKLEDİ. DÜNYANIN EN ÖNEMLİ DANIŞMANLIK ŞİRKETLERİNDEN BRANDON HALL TARAFINDAN DÜZENLENEN BRANDON HALL MÜKEMMELLİK ÖDÜLLERİ KAPSAMINDA, YETENEK YÖNETİMİ ALANINDA GÜMÜŞ ÖDÜLE "KANYONCA" PROJESİ İLE LAYIK GÖRÜLEN KANYON, SEKTÖRÜNDE BU ÖDÜLÜ ALAN İLK MARKA OLDU.

Dünya çapında kurumsal firmalara eğitim teknolojileri konusunda danışmanlık veren Brandon Hall Group tarafından organize edilen İnsan Kaynakları Mükemmellik Ödülleri'nde bu yıl Yetenek Yönetimi alanında gümüş ödülün sahibi Kanyon oldu.

Kanyon ve çözüm ortaklarının çalışanlarının da dahil olduğu, 500'den fazla kişiyi aynı çatı altında bir araya getiren Kanyon, tüm çalışanlar için oluşturulan ortak iletişim dili ile Kanyon'da mutlu çalışmayı, misafir deneyimine daha fazla katkı sağlamayı, iş gücü devir hızını azaltmayı ve A'dan Z'ye tüm çalışanların bağlılığını arttırmayı amaçlayan projesi "Kanyonca" ile sadece bir kültürel gelişim ve eğitim değil, aynı zamanda da bir dönüşüm projesinin de parçası oldu. 2014 yılında hayata geçirdiği "Kanyonca" projesi ile Brandon Hall Group tarafından ödüllendirilen Kanyon, İnsan Kaynakları alanında da başarısını kanıtladı.

KANYONCA ORTAK DİL...

İnsan Kaynakları Yöneticisi Simge Atsüren konuyla ilgili olarak; "Kanyonca ortak dilinin çerçevesini çizmek adına, var olan hizmet vaadimiz ve hizmet anlayışımız bize yol gösterdi. İlk adım; misafirlerimizle en yakın iletişimde bulunan, temizlik, güvenlik, otopark, teknik, inşaat ve müşteri ilişkileri alanlarındaki çözüm ortakları kadrolarımıza eğitim verdik. Bu yolda şablon eğitimlerle ilerlemek yerine, Kanyon için özel eğitimler geliştirildi ve 500'den fazla çalışan bu eğitimleri aldı. Eğitimlerin yanı sıra, ihtiyaçlar doğrultusunda, ortak kullanım alanlarının iyileştirilmesi, tüm çözüm ortağı liderlerinin projeye dahil edilmesi, motivasyon aktiviteleri, ücret iyileştirmesi, 6 ayda bir yenilenen misafir anketleri gibi aksiyonlar alındı. Bunun sonucunda yaptığımız anketler ve iş gücü devir hızı raporlarında; misafir memnuniyetinin ve bağlılığın arttığı ve iş gücü devir hızının kayda değer bir şekilde azaldığını gözlemledik" dedi.





AVM VE PERAKENDENİN ÜLKE EKONOMİSİNDE SICAK PARA DÖNÜŞÜNÜN YAŞANDIĞI VE KALİFİYE PERSONEL İSTİHDAMININ YARATILDIĞI SEKTÖRLERDEN OLDUĞUNU BELİRTEN FORUM TRABZON AVM MÜDÜRÜ UĞUR ARISOY, BU SEKTÖRDEKİ BÜYÜMELERİN ÜLKE EKONOMİSİ İÇİN ÖNEMİNE DEĞİNDİ.

AVM VE PERAKENDE BİRLİKTE BÜYÜYEN GRİFT BİR YAPI...



AVM sektöründeki büyümeyi ve bu büyümenin perakende sektörüne yansımalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avm ve perakende, iki ayrı sektör olmaktan çok; kol kola yürüyen, birbirinin dinamizminden direkt olarak etkilenen ve birlikte büyüyen grift bir yapı haline geldi. Ayrıca ülkemiz ekonomisinde sıcak para dönüşünün nadir yaşandığı ve önemli oranda kalifiye personel istihdamının yaratıldığı sektörlerden. Bu anlamda yaşanan büyümeler, hem AVM hem perakende hem de ülke ekonomimiz için gayet değerli. AYD'nin AVM Endeksi çalışmasına göre; Ağustos 2017 perakende cirolarında yüzde 32,4, AVM ziyaretçi endeksinde de yüzde 6 yükseliş yaşandı. Forum Trabzon özelinde bu rakamlar daha da yüksek. Bunlar önemli büyüme oranları. 2016 yılı boyunca ülkemiz genelinde yaşanan çok üzücü hadiselerin yarattığı durağan dönemin artık ortadan kalkmak üzere olduğunu ve daha başarılı bir büyüme ile devam edilebileceğine dair umut verdiğini söyleyebiliriz.

Sizin de bildiğiniz üzere dijitalleşmeyle birlikte değişen bir tüketici ihtiyaç ve beklentileri söz konusu… Peki, AVM'ler bu değişen beklenti ve ihtiyaçlara cevap vermek adına ne gibi çalışmalar yürütüyor?

Dijitalleşme tüm sektörlerde olduğu gibi perakende için de kapsamlı bir dönüşüme sebep oldu ve olmaya devam ediyor. Tüketici beklentileri, gelişen ve kolay ulaşılabilir teknolojiyle birlikte "hız, kolaylık ve zengin deneyim" ekseninde giderek genişliyor. Günümüzde tüketim çok hızlı ve tercihlerin değişimi anlık... AVM'ler ise doğaları gereği sosyal ve dinamik


AVM Genel Müdürü Uğur Arısoy — Pazarlama Yöneticisi Esma Sezeroğlu

yapılar... 'Sadık müşteri' başarısı için bu değişime kayıtsız kalmanız olası değil. Bu eksende gelişen sektör yeniliklerini tesislerimizde uygulamalı, hizmet seviyemizi müşteri taleplerine cevap verecek doğrultuda değiştirmeli, geliştirmeli ve yenilemeliyiz. Ziyaretçilerin 'ilkler'i deneyimlemesi, 'gerçek zamanlı iletişim kurulabileceği ve dilediği zamanda ulaşabileceği hatta olmanız' kendisini özel hissetmesine sebep oluyor ve markanızı, onlarca seçenek arasında farklı bir yere taşıyor. Biz Forum Trabzon olarak dijitalleşmenin getirdiği tüm kanalları, tesisimize ve servislerimize entegre ederek beklentilere karşılık verme üzerine sürekli çalışıyoruz.

AVM sektörünün geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz? Mesela AVM sayılarındaki artış devam edecek mi ya da etmeli mi? Yeni yatırımlarda ne gibi değişkenler söz konusu olabilir?

AVM'ler tüketici ihtiyaçları doğrultusunda birçok farklı markayı, deneyimi ve hizmeti aynı çatı altında toplayıp güvenli, temiz ve ferah alışveriş ortamı sunuyor. Bulundukları bölgelere sosyal hayat, etkileşim, yeni alışkanlıklar, farklı tecrübeler ve hatta istihdam gibi boyutlarda çok önemli katkıları olduğu zaten aşikar. Bu anlamda Türkiye'de AVM'ler, ihtiyaç duyulan bölgelerde varlıklarını sürdürmeye devam edecektir. Çok yakın lokasyonlardaki yatırımlar, kimi zaman birbirlerine dolaylı yoldan destek olurken kimi zaman da birbirlerine finansal hasarlar verebiliyor. Ayrıca tesis olarak hizmet veren ancak yönetim olarak yetersiz kalan yatırımlar da uzun soluklu fayda sağlayamıyor. Henüz AVM bulunmayan birçok şehrimiz ve bölgesel ihtiyaç noktaları mevcut. Yatırımcıların bu doğrultudaki fizibilitelerini çok kapsamlı yapması büyük önem taşıyor. Kentsel dönüşüm, kent merkezlerinin yer değiştirmesi, yeni yerleşim merkezlerinin oluşması gibi süreçleri de düşünürsek AVM'ler de tüketici ihtiyaçlarına yanıt vermek için uzun yıllar boyunca hizmet vermeye devam edecektir.



Bildiğiniz üzere sektör için önemli iki etkinlik olan Soysal Perakende Günleri ve MAPIC Fuarı'na sayıla günler kaldı. Bu iki etkinliğin sektör açısından değerlendirmesini yapar mısınız? Etkinliklerin sektör açısından önemi nedir?

Mapic dünyadaki en önemli perakende buluşmalarından. Binlerce yatırımcının, geliştiricinin ve büyük sektör oyuncularının aynı çatı altında buluşup birbirlerinden öğrenebildiği, tecrübelerini paylaşabildiği ve birlikte gelişebildiği başarılı bir platform. Bu anlamda her yıl olduğu gibi Multi olarak biz de Mapic'te olacağız. Soysal Perakende Günleri ise Türkiye'deki en önemli perakende buluşması. Sektörümüze yön veren isimler, sektörde yer edinmeye çalışan projeler, ilham veren profesyoneller ve uluslararası aktörler, bu başarılı organizasyonda bir arada. Uzun yıllar ana sponsoru olduğumuz bu keyifli etkinlikte sektörün lider markası Multi olarak aktif paylaşımlarımıza devam ediyor olacağız.

GÜNEYDOĞU'NUN EN BÜYÜK ALIŞVERİŞ MERKEZİ SANKO PARK

Anadolu'da alışveriş merkezleri hızla büyüyüp yaygınlaşırken, Güneydoğu'nun en büyük AVM'si olma özelliği taşıyan Sanko Park açılışının 8. yılında bayrağı devretmeden büyümeye devam ediyor.



2009 yılında Gaziantep'te faaliyete başlayan Sanko Park, toplam 127 bin metrekare inşaat alanı, 56 bin metrekare kiralanabilir alanı ve bünyesinde her ihtiyaca yanıt veren 180 mağazası ile hizmet veriyor.
Yılda ortalama 10 milyon kişiye ev sahipliği yapan Sanko Park, Beymen, Beymen Club, W Collection, Avva, Damat, Altınyıldız, Hatemoğlu, Kığılı, Network, İpekyol, Karaca&Toss, Oxxo, Herry, Perspective, Defacto, LCW, Konton, Mango, Marks&Spencer, Mudo, Boyner, H&M, Media Markt, Adidas, Nike, İnterspor, B&G Store, Panço, Sobe, Mothercare, İdil Baby, Armağan Oyuncak, Toyzz Shop, İnci, Desa, Hotiç, Derimod, Kemal Tanca, Deichmann, Paşabahçe, Bernardo, Madam Coco, Engilish Home, KRC, Mac Cosmetics, Watsons, Gratis, Sephora, 3M Migros, Atasay, Atasun, Big Chefs, Mcdonalds, Burger King, Usta Döner, Starbucks, KFC, Mado, Kahve Dünyası, Bay Döner, Dominos gibi markalarla şehrin en iyi alışveriş markası karmasını oluşturan alışveriş merkezi olma özelliği ile ön plana çıkıyor.

KONFORLU SİNEMA ORTAMI

Sanko Holding bünyesinde yer alan alışveriş merkezinde, 2 bin 995 metrekare alanı ve 10 adet sinema salonu ile hizmet veren Avşar Sinemaları'nda vizyondaki filmleri konforlu bir ortamda izleme imkanı sunuluyor. Ayrıca Play Park tarafından işletilen 4 bin 271 metrekare alana sahip bowling ve eğlence merkezi ile de gençler eğlenceli vakit geçirme fırsatı yakalıyor.
Bin 600 metrekare alanda hizmet veren Mars Atlethic Club ile spordan vazgeçemeyenler için donanımlı bir spor salonuna sahip olan Sanko Park, sağlıklı yaşamdan vazgeçmeyenlerin uğrak noktası oluyor.

BÖLGENİN İLK SANAT GALERİSİ

Sanko Park içerisinde yer alan ''Sanko Sanat Galerisi'' Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin ilk özel sanat galerisi olma özelliği taşıyor. Şimdiye kadar 657 sanatçı tarafından hazırlanan 247 sergiye ev sahipliği yapan Sanko Sanat Galerisi, sanatseverlerle buluşmaya devam ediyor.
Bin 200 araç kapasiteli kapalı otoparkının yanında 50 araç kapasiteli Vale Park ile ziyaretçilerini ağırlayan Sanko Park, müşterilerine ayrıcalıklı hizmet sağlıyor.
Bin 500 çalışanı ve 35 kişilik yönetim kadrosuyla, her alanda en iyi hizmeti sağlamayı hedefleyen Sanko Park Alışveriş Merkezi, Jones Lang LaSalle Türkiye (JLL) tarafından yönetilmektedir.
Kurulduğu günden bugüne pek çok ödüle layık görülen Sanko Park, 2010-2011 yıllarında AMPD (Alışveriş Merkezi ''Perakendeciler Derneği) tarafından ''Yılın İnsan Kaynakları Uygulaması'' kategorisinde Mansiyon ile ödüllendirilmeye hak kazanmıştır.
Hızla büyüyen perakende sektöründe Sanko Park, sürekli yenilenen ve değişen yüzüyle alışverişte fark yaratıyor. Ziyaretçilerine eğlenceli ve alternatifli alışveriş imkanı sunuyor.


ALMAN TEKNOLOJİSİ
ALMAN TEKNOLOJİSİ

TEKNOLOJİ VE MODANIN BULUŞMA NOKTASI



FORUM ANKARA OUTLET, HİZMET VERMEYE BAŞLADIĞI GÜNDEN BU YANA TEKNOLOJİ VE MODA SEKTÖRÜNDEN SEÇKİN MARKA KARMASIYLA ZİYARETÇİLERİNE ALIŞVERİŞ KEYFİ YAŞATIYOR.

Avantajlı ve kazandıran fırsatlarıyla şehrin uğrak noktası olan Forum Ankara Outlet, sunduğu konforlu alışveriş deneyimi ve merkezi lokasyonuyla Ankaralılar için vazgeçilmez bir adres…

Ankara'nın kuzeyinde yer alan Forum Ankara Outlet'e şehrin her yerinden rahatça ulaşmak mümkün. Kuzey çevre yolu ile kent bağlantısını sağlayan yeni protokol yolu (Yozgat Bulvarı) kavşağında yer alan Forum Ankara Outlet, Esenboğa Havalimanı'na 19 dakika, Başkent'in 2 önemli merkez noktası olan Ulus'a 21 dakika,Kızılay'a 28 dakika uzaklıkta yer alıyor.

KALİTELİ ÜRÜNLERE UYGUN FİYATLARLA ULAŞMA FIRSATI

Şehrin alışveriş ve yaşam merkezi Forum Ankara Outlet, hizmet sunmaya başladığı 2008 yılından bu yana Ankaralılara, kaliteli ürünlere uygun fiyatlarla ulaşma fırsatı sunuyor. Tüm yıla yayılan alışveriş fırsatlarının yanı sıra farklı konsept ve eğlence anlayışıyla da öne çıkan Forum Ankara Outlet, başkentin çekim merkezleri arasındaki yerini koruyor.

Forum Ankara Outlet, 86 bin 300 metrekarelik kiralanabilir alanda Media Markt, Tesco Kipa Hipermarketi ve Bauhaus Yapı Marketi'nin yanı sıra pek çok ulusal markanın bulunduğu mağazaları, kafeleri, restoranları ve eğlence olanaklarıyla dikkat çekiyor.

DIŞ MEKAN HİSSİ UYANDIRAN SOKAKLAR

Ankara'nın en büyük outleti olan Forum Ankara Outlet, ziyaretçilerini 11 bin metrekarelik alanda sunduğu geniş teknoloji markalarıyla karşılıyor. İki katlı bir alışveriş, eğlence ve yaşam merkezi olarak tasarlanan Forum Ankara Outlet, içerisinde bulunan sokaklarıyla bir dış mekan hissi uyandırıyor.

Media Markt, Hotiç, U.S Polo Assn., Derimod, Koton, İnci, Adidas Outlet, Nike Factory Store, Network, Divarese, Mavi Jeans ve Boyner Outlet gibi birçok seçkin ulusal ve uluslararası markayı Outlet fırsatları ile Ankaralılar ile buluşturuyor.

Forum Ankara Outlet, yıl boyunca kazandıran kampanyaları, özel etkinlikleri ve indirim fırsatları ile Ankaralılar için keyifli alışverişin vazgeçilmez adresi olmaya devam ediyor.

ART SİSTEM
ZİRVE YOLCULUĞUNA DEVAM EDİYOR



TÜM SEKTÖRLERDEKİ KURUM VE KURULUŞLARA HİZMET VERDİKLERİNİ SÖYLEYEN ART SİSTEM GENEL MÜDÜRÜ SERKAN KEKİK, "ART SİSTEM OLARAK 2018 YILINDA ÖZELLİKLE GÜVENLİK SEKTÖRÜ ADINA DAHA BİLİNÇLİ KULLANICILAR OLMASI ADINA, PROJE KANADIMIZA DAHA FAZLA ÖNEM VEREREK KULLANICI DOSTU VE AKILLI SİSTEMLER GELİŞTİRMEYİ HEDEFLİYORUZ" DEDİ.

Art Sistem'i öncelikle kısaca tanıyabilir miyiz? Firma hangi sektörlere hitap ediyor, bu sektörlere yönelik çözümleri neler?
2004 yılında kurulan Art Sistem şirketler grubu, konusunda uzmanlaşmış üretici, ithalatçı, dağıtıcı, e-ticaret (B2C) , sistem entegratör şirketleri ile müşterilerimize IT ve Güvenlik Sistemleri Çözümleri sunmaktadır. Müşterilerine doğru çözümlerle ulaşan, mutlu çalışan ve mutlu müşteri odaklı bir teknoloji şirketi olan Art Sistem, her yıl bağımsız kuruluşlar tarafından açıklanan BİLİŞİM 500 listesinde 2016 gerçekleştirdiği büyüme ile 82. Sıradan 61.sıraya yükselerek zirve yolculuğuna emin adımlarla devam etmektedir.
Dünyanın bir numaraları markaları ile, distribütör ve çözüm ortağı olarak hizmet verdiğimiz gibi, kendimize ait markalarımız ile de sektörde tanınmak adına önemli bir yerimiz olduğunu düşünüyoruz.
Art Sistem, IT (pc,network ve iletişim sistemleri) ve Güvenlik Sistemleri başta olmak üzere tüm zayıf akım çözümlerimiz ile tüm sektörlerdeki kurum ve kuruluşlara hizmet verdiğimiz gibi özel projelerde de sınırsız çözüm sağlıyoruz.

Elektronik güvenlik sektörü hakkındaki görüşlerinizi alabilir miyiz? Sizce dijitalleşme güvenlik sektörünü ve bu alandaki ürünleri nasıl etkiledi?
Günümüzde güvenlik sistemleri artık bir ihtiyaç olduğu düşünüldüğünde, maalesef ülkemizde gerektiği kadar ciddiye alınmıyor. Sadece var diyebilmek adına kurulan sistemler, ihtiyaç anında cevap veremediği zaman işin ciddiyeti ortaya çıkıyor. Güvenlik sistemi denildiğinde akla kamera ve alarm sistemleri gelse de, internet ve veri güvenliği de artık oldukça önemli. Gelişen teknoloji ile birlikte analog sistemlerden sıyrılan güvenlik sektörü tamamen dijital olarak değerlendirilmekte.

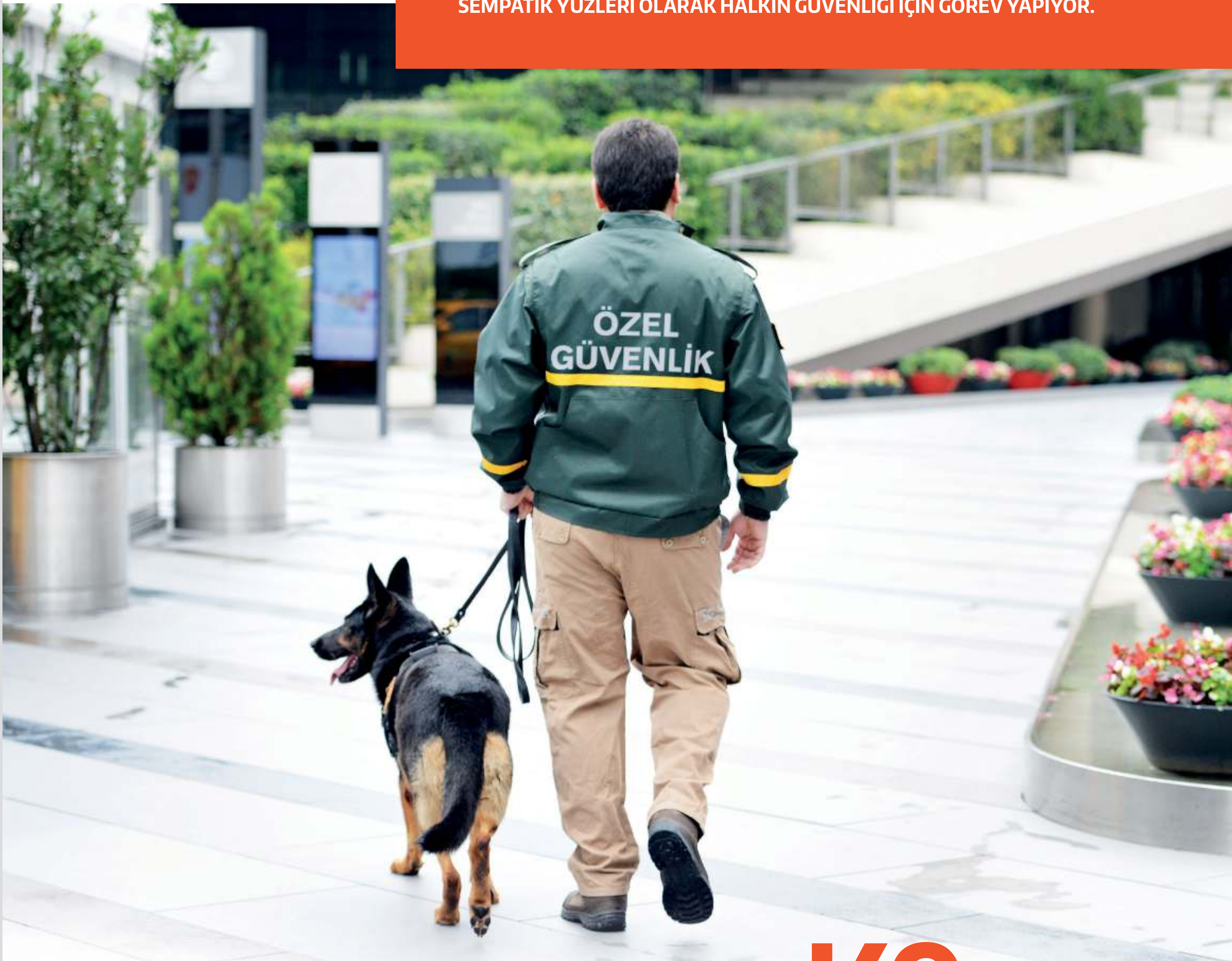
Türkiye elektronik güvenlik sektörünü diğer bölge ve ülkelerle karşılaştırdığımızda neler söylenebilir?
İçinde bulunduğumuz coğrafi konum ve son zamanlarda meydana gelen olaylar düşünüldüğünde, sektörümüz diğer ülkelerden daha ileride ve daha aktif bir pazara sahip. Ancak daha öncede belirttiğimiz gibi yeterince ciddiye alınması için önlemler alınmalı. Örneğin denetleme ve sertifikalaştırma bu yönde önemli adım olacaktır.

Son olarak 2018 yılına yönelik beklenti ve hedeflerinizi alabilir miyiz?
Art Sistem olarak 2018 yılında özellikle güvenlik sektörü adına daha bilinçli kullanıcılar olması adına, proje kanadımıza daha fazla önem vererek kullanıcı dostu ve akıllı sistemler geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu konuda IOT (nesnelerin interneti) kavramını daha ön plana çıkaracağız.


SECURITAS

K9 GÜVENLİK

ÖZEL GÜVENLİK LİSANSI ALARAK TÜRKİYE'DE RESMİ OLARAK İLK KEZ K9 GÖREV KÖPEKLERİ İLE ÖZEL GÜVENLİK HİZMETİ VEREN K9 EUROASYA, BİRÇOK ALANDA GÜVENLİK SEKTÖRÜNÜN GÜÇLÜ VE AYNI ZAMANDA SEMPATİK YÜZLERİ OLARAK HALKIN GÜVENLİĞİ İÇİN GÖREV YAPIYOR.



TÜRKİYE'NİN İLK K9 ÖZEL GÜVENLİK HİZMETİ...

LİSANSLI K9 GÜVENLİK HİZMETİ

2000 yılında kurulan K9 Euroasya firması; TSK, Emniyet Teşkilatı, Gümrük ve Özel Güvenlik sektörüne Patlayıcı Madde Dedektörü, Narkotik Dedektörü ve Koruma Devriye Görev köpekleri eğitimleri ve değişik branşlar da eğitimli K9 temini yapmaktadır.

2015 yılından İç İşleri Bakanlığı tarafından yapılan kanuni düzenlemeye istinaden K9 Euroasya firması Özel Güvenlik lisansı alarak Türkiye'de resmi olarak ilk kez K9 görev köpekleri ile özel güvenlik hizmeti veren bir firma olmuştur.

GÜVENLİK SEKTÖRÜNÜN GÜÇLÜ VE SEMPATİK YÜZLERİ...

Ülkemizdeki güvenlik iklimindeki değişiklikler K9 görev köpeklerini güvenlik sektörünün güçlü bir enstrümanı haline getirmiştir. Alışveriş Merkezlerinden, park ve bahçelere kadar birçok alanda güvenlik sektörünün güçlü ve aynı zamanda sempatik yüzleri olarak halkın güvenliği için görev yapmaktadırlar.

K9 Euroasya Özel Güvenlik; Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından yapılan kanuni düzenleme kapsamında, Özel Güvenlik Hizmetlerine yönelik toplumsal olaylara karşı Koruma Devriye (Asayiş) Görev Köpekleri, olası terör eylemlerine karşı patlayıcı madde arama, uyuşturucu ile mücadele kapsamında narkotik madde arama görev köpeklerini, özel güvenlik görevlisi idarecileri ile birlikte (K9 Timleri) kiralama hizmeti vermektedir.
Bununla birlikte yurt içinde ve yurt dışında askeri ve polis teşkilatlarının ilgili birimlerine seminerler, kurslar ve benzeri eğitimler düzenlemektedir.

EĞİTİMLER SONUNDA K9 TİMLERİ OLUŞTURULUYOR

Yurt içi ve yurt dışı bilgi birikimleriyle yerel ve uluslararası mevzuatlar çerçevesinde oluşturulan eğitim programları ile eğitimleri tamamlanan görev köpekleri özel seçim kriterlerinden geçmiş, uygun personeller ile birlikte kursa tabi tutuluyor ve kursu başarı ile geçen ekiplerden K9 Timleri oluşturuluyor.
K9 idareci adaylarında aranılan temel özellikler; öncelikle köpekleri seviyor olması, soğukkanlı bir kişilik yapısına sahip, psikomotor yeteneklerinin uygun ve sezgisel iletişime açık kişilik yapılarının olması belirleyici esasları oluşturmaktadır.
Eğitimleri tamamlanan K9 Timleri, EGM Özel Güvenlik Daire Başkanlığının Görev Köpeği ve İdarecisi sınavında başarılı olunca da kimlik kartı almaya hak kazanarak projelerde görev almaya başlayabiliyorlar.

AVM'LER EN SIK HİZMET VERİLEN YERLER

Büyüyen şehirlerin kalabalık ve karışık yapısının, insanların birçok hizmeti bir arada bulabildikleri AVM' lere daha çok rağbet etmesine neden olduğu bir gerçektir. İnsanların AVM'lere göstermiş olduğu bu rağbet ne yazık ki huzurun ve güvenliğin düşmanı olan odakların da gözlerini AVM'lere çevirmesine neden olmuştur. Bu sebep ile hizmet alanlarının ilk sırasını Alışveriş Merkezleri oluşturmaktadır.

GEREKLİ DURUMLARDA EMNİYETE RAPORLAMA YAPILIYOR

İnsanların yaşam alanı olan AVM'lerde öncelikle müşteri memnuniyetini ilke edinerek hiç kimseyi rahatsız etmeden güvende olabilecekleri bir güvenlik hizmeti vermeyi ilke ediniyoruz. Bu hizmeti verirken de risk uzmanlarımızın yönlendirmesiyle başta araç giriş alanında, otopark bölgesinde, giriş kapılarında, iç ve dış sosyal etkinlik alanlarında patlayıcı madde dedektörü görev köpekleri ile düzenli tarama yaparak tüm kontrolleri yönetime ve gerekli hallerde emniyete raporlama yaparak görev yapıyoruz. Özellikle dış alanlarda koru devriye görev köpekleri ile düzenli devriye hizmeti veriyoruz.

GELİŞTİRİLEN HİÇBİR CİHAZ KÖPEK BURNU KADAR HASSAS DEĞİL

Şu ana kadar geliştirilen hiçbir cihaz görev köpeklerinin burun hassasiyetine sahip olmadığı için güvenlik sektöründe önleyici hizmet kapsamında K9ların sayısının artması gerektiği inancındayız. Bununla birlikte K9lar güvenlik hizmetlerinde kullanılan basit bir jop ve detaylı analiz yapan xray cihazları gibi birçok teknolojik cihazı kapsayabilen aynı zamanda güvenlik hizmetlerine sempati katan tek unsurdur. K9ların efektif kullanılması güvenlik uygulamaları yelpazesinde geniş bir yer tutmaktadır.





Reşadiye Caddesi Baraj Mevkii Cumhuriyet Köy Çekmeköy İstanbul / Türkiye
Telefon: 0 216 484 01 31 Faks: 0 216 484 19 24 goktan@k9-guvenlik.com k9turkey@gmail.com

SECURITAS'TAN, ŞÜPHELİ TESPİT KAMERALARI ...

SECURITAS GÜVENLİK SÜREÇLERİ KALİTE KOORDİNATÖRÜ HÜSEYİN ERİM, "SECURITAS OLARAK TÜRKİYE'DE YAPTIĞIMIZ AVM PROJELERİ GLOBAL ANLAMDA SES GETİYOR. İSTANBUL'UN EN BÜYÜK AVM'LERİNİ BİZ KORUYORUZ" DEDİ.



AVM'ler insanların yaşam alanı haline geldi. Kalabalığın olduğu yerler büyük risk alanları. Bu yüzden bu mekanların güvenli olması çok önemli bir unsur. Siz güvenliği sağlamak için hem fiziki hem teknolojik ne gibi önlemler alıyorsunuz?
Biz insanla teknolojiyi entegre ettiğimiz Elektronik Güvenlik Çözümleriyle AVM güvenliğinde fark yaratıyoruz. Hizmet verdiğimiz AVM'lerde görünür önlemlerin dışında, görünmeyen ve arka planda çalışan sistemler var. Asıl analiz ve müdahale kararı bu sistemler aracılığıyla alınıyor. Üzerinde özel yazılımlar bulunan kameralarla tarama yaparak şüpheli paketler, bizim "aylak dolaşan adam" olarak adlandığımız şüpheli şahıslar anında tespit ediliyor ve operatörlerimizin önüne getiriyor. Ve ihtiyaca göre o bölgeye güvenlik görevlisi yönlendiriliyor. Biz Securitas olarak Türkiye'nin önde gelen AVM'lerini bu sistemlerle koruyoruz ve iyi sonuçlar alıyoruz. Bu konuda dünyaya örnek olacak uygulamalar yapıyoruz. Tabi AVM misafirlerine bu teknolojileri anlatmak çok mümkün olmuyor, o nedenle girişlerdeki X raylar halen kullanılıyor. Biz tüm AVM'lere bizim uzaktan izleme olarak adlandırdığımız bu RVS teknolojisini öneriyorum. Bu sistemler hem riski minimize ediyor hem de orta vadede AVM'lere büyük maliyetler getirmiyor.

Peki sektör yeni gelişen teknolojiye ne kadar uyum sağlayabildi?
Türkiye'deki AVM'ler teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyorlar. Securitas olarak Türkiye'de yaptığımız AVM projeleri global anlamda ses getiyor. İstanbul'un en büyük AVM'lerini biz koruyoruz. Buralara teknoloji entegre özel çözümler geliştirdik. Securitas'ın geçtiğimiz yıl düzenlediği dünyanın çeşitli ülkelerinden AVM yatırımcılarını ağırladığı konferansta İstanbul'daki AVM projelerimizden biri örnek olarak gösterildi.

Yeni teknolojilerin sektöre olan etkisi nelerdir?
Her sektörde olduğu gibi güvenlik sektöründe de teknoloji kullanımı her geçen gün artıyor. Teknoloji ile hata payı azalırken, maliyetler düşüyor. Ancak yapılan işe teknolojiyi entegre ederken zamanlama çok önemli. Ve tabi bunu insanlı güvenliğe entegre etmek. Örneğin, AVM'ler kurulurken milyonlarca dolarlık kamera yatırımları yapılıyor, buna karşılık elemanlı güvenlik, işletme safhasında devreye giriyor. Halbuki ikisini entegre olarak çalıştırmazsanız verim alamıyorsunuz. Hatta bazen kurulan bu kamera sistemleri yeterli gelmiyor ya da elemanlı güvenliği destekleyecek şekilde kurgulanmamış oluyor. Halbuki daha yatırım safhasında sürece biz dahil olsak teknoloji yatırımları düşecek, risk analizleri sonucu daha az kamerayla daha verimli bir proje ortaya çıkarabileceğiz. O nedenle bizim AVM yatırımı başladığında sisteme dahil olmamız ve yönlendirmemiz en doğru kurgu oluyor.

Sektörün gelişimi ve geleceği hakkında neler söylemek istersiniz?
Teknolojinin de etkisiyle sektör hızla gelişiyor. Geleceği kestirmek güç ancak dronelar ve robot güvenlik görevlileri konuşuluyor. Biz özellikle güvenlik sektöründe teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin insan faktörünün önemini koruyacağını düşünüyoruz.

"BİLİNİRLİĞİ YÜKSEK, BAŞARILI BİR MARKAYIZ"

ZİYAFET ÇİĞKÖFTE OLARAK GİRİŞİMCİLERE HIZLI İŞ KURMA FIRSATI SAĞLADIKLARINI SÖYLEYEN ZİYAFET ÇİĞKÖFTE YÖNETİM KURULU BAŞKANI VEYSEL AKINCI, "ZİYAFET ÇİĞKÖFTE BAYİİ SAYISINI HIZLI VE BAŞARILI BİR ŞEKİLDE ARTIRARAK ÖNEMLİ BİR BAŞARI ELDE ETMİŞ VE NİHAYET GÜNÜMÜZDE TÜRKİYE'NİN BU ALANDA BİLİNİRLİĞİ EN YÜKSEK VE BAŞARILI MARKALARINDAN BİRİ HALİNE GELMİŞTİR" DİYE KONUŞTU.



Firmanızın büyüme ve sürdürülebilirlik stratejilerinden kısaca bahseder misiniz?
Eylül 2017 tarihi itibariyle Türkiye de yaklaşık 565 bayi, 68 il ile çiğköfte sektörünün en yaygın zincirlerinden biri olan Ziyafet ÇiğKöfte; 2018 yılında 678 bayi, 81 il hedefi ile siz girişimcilerin yatırım bütçelerine göre esnek, pratik ve ekonomik alternatifler sunarak karlı, aynı zamanda sürdürülebilir bir iş modeli sunmaktadır.

Yurt içi ve yurt dışı şube yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz? Neler planlanıyor?
Önceliğimiz Türkiye'nin tüm bölge ve illerinde bayiliklerimizi artırmaktır. Bu açıdan tüm bölgelere bayilikler verilmeye devam edilmektedir. Yurt dışından da çok fazla sayıda franchise ve master franchise talepleri almaktadır. Bu bağlamda başta Avrupa ve komşu ülkeler olmak üzere dünyanın değişik bölge ve ülkelerinde ki yatırımcılarla yapılan görüşmeler devam etmektedir. 2018 yılında açmayı planladığımız 113 şube bulunmaktadır. Ziyafet Çiğköfte olarak Türkiye'de girişimci adaylarını desteklemekteyiz ve her bölgeden gelecek olan taleplere açığız.

Girişimcilerin sizi tercih etme sebepleri neler? Girişimcilere sunmuş olduğunuz olanaklardan bahseder misiniz?
Ziyafet ÇiğKöfte bayii sayısını hızlı ve başarılı bir şekilde artırarak önemli bir başarı elde etmiş ve nihayet günümüzde Türkiye'nin bu alanda bilinirliği en yüksek ve başarılı markalarından biri haline gelmiştir. Bu bağlamda Ziyafet Çiğköfte olarak biz; isim hakkı, kardan pay, reklam giderleri almayarak hızlı iş kurma fırsatı tanıyoruz. Biz Ziyafet Çiğköfte olarak kurulum, eğitim, satış aşamasına kadar tüm süreç alanında ve sahada profesyonel bir ekiple takip edip kurulumu ve organizasyonu sağlıyoruz. KAZAN=KAZAN anlayışı ile bayilerimizi destekliyoruz. Kendilerine sahada etkin profesyonel kişiler tarafından destek veriyoruz. Aylık ve belirli periyotlarda yapılan ziyaretlerle satış artırmaya ve problem çözmeye yönelik çalışmalar ile destek vermekteyiz. Bu felsefemizde bayimizin karşısında değil yanında oluyoruz. Ürün olarak farkımız ise kalite standartları ve hijyen kurallarına uygun gıda mühendisi eşliği ve kontrolünde üretilmiş paketli ve ambalajlı ürünlerimizi güçlü ve kaliteli lojistik ağımızla 565 bayimizin yüzde 90'ına soğuk hava zincirini kırmadan ücretsiz olarak tüm bayilerimize hizmet veriyoruz

Ziyafet Çiğköfte'nin AVM'lere yönelik planları nelerdir peki? Bu konuda yatırımlarınız söz konusu olacak mı?
Şirketin prensipleri doğrultusunda stand ve görselleri kurup uygun AVM lerde girişimlerde bulunuyoruz.



Son olarak firmanızın franchise koşullarından bahseder misiniz?

Öncelikle Franchise Başvuru Formu eksiksiz ve doğru doldurulmalı. Başvuru formundaki bilgilerin tam ve doğru olması değerlendirme sürecini kısaltır. Franchise adayı, Ziyafet Çiğ Köfte standartlarına uygun bulunduğu takdirde, diğer şubesi bulunan franchiselarımızın bölge koruma alanı da dikkate alınarak değerlendirme yapılır ve süreç başlatılır. Başvurunun elimize ulaşmasından sonra ortalama 20 gün içinde mağazamızın açılış hazırlığı tamamlanmış olur. Operasyon ekibi tarafından kontrol edilip açılmaya hazır olan mağaza destek ekibi ile beraber satışa başlar. Açılacak Ziyafet Çiğ Köfte mağazası için gerekli eleman listesi ve nitelikleri Ziyafet Çiğ Köfte İnsan Kaynakları Bölümü tarafından belirlenir. İşletmeci başta olmak üzere tüm ekibin eğitimleri Ziyafet Çiğ Köfte eğitim binası ve eğitim için seçilmiş pilot mağazalarımızda eğitim danışmanımızın gözetimi ve takibinde tamamlanır.

Ziyafet'e franchise olmak için aradığımız özellikler; girişimci ruh ve başarma azmi, insan yönetimi ve finansal yönetim tecrübesi, tercihen başarılı bir iş tecrübesine sahip, tüm zamanını ve gücünü Ziyafet ÇiğKöfte yönetimi için harcama isteği ve imkanı, Ziyafet ÇiğKöfte markasının gerektirdiği finansal olanaklara sahip olması girişimcilerde aradığımız özellikler arasındadır.



HİZMETİX DERGİSİ

2017'NİN YILDIZLARINI BELİRLİYOR

Aylık olarak yayınlanan ekonomi ve iş dünyası dergisi Hizmetix, bu yıl bir ilke imza atarak, 2017 yılının yıldızlarını belirleyecek ve 2017'de yapmış olduğu çalışmalar ile ön plana çıkan yıldız firmaları ödüllendirecek.

Ekonomi ve iş dünyasının son 10 yılına ışık tutan arşiv niteliğinde bir başvuru kaynağı olma hedefini yıllardır yerine getiren ve getirmeye devam eden Hizmetix, ilerlediği yolda bir sektörel yayıncılık markasına dönüşerek, üzerine düşen rolü iş dünyasının yarattığı sinerji ile başarılı bir şekilde oynadı. Ekonomi ve iş dünyasında ses getirmeye ve yaklaşık 12 sektörün nabzını tutmaya devam eden Hizmetix, bu yıl bir ilke imza atarak, 2017 yılının yıldızlarını belirleyecek ve 2017'de yapmış olduğu çalışmalar ile ön plana çıkan yıldız firmaları ödüllendirecek. Pek çok sektör temsilcilerinin yarışacağı platformda, aynı zamanda özel ödüller de sahiplerini bulacak.

Rakiplerinden sıyrılarak, birinci seçilecek aday ise jüri oylaması, Hizmetix dergisi ve www.hizmetix.com.tr üzerinden yapılacak oylama neticesinde belirlenecek.



YILDIZLAR ÖDÜLLERİNE MUHTEŞEM BİR TÖRENLE KAVUŞACAK

TİM'in ev sahipliğinde 15 Mart 2018 tarihinde gerçekleştirilecek ödül törenine; Kültür ve Turizm Bakanı Numan Kurtulmuş, Sakarya Valisi İrfan Balkanlıoğlu ve Türkiye İhracatçılar Meclis Başkanı Mehmet Büyükekşi gibi isimlerin yanı sıra, sektörün önde gelen dernekleri, firmaları, yazarlar, ekonomistler de ödül gecesinde yerlerini alacak.

Gerçekleştirmiş olduğu çalışmalarla sektörün gelişimine katkıda bulunan firmaların ödüllendirileceği törende; emeğiyle ve başarısıyla sektörü aydınlatan başarılı firmalar ödüllerini sektörün önemli isimlerinin ellerinden alacak.

Ödül töreninde yer alacak kategoriler ise şu şekildedir;

- Yılın Kobi ve Katılım Bankası
- Yılın Lojistik Firması
- Yılın Otomotiv Markası
- Yılın Gayrimenkul Projesi
- Yılın Sağlık Kuruluşu
- Yılın Catering ve Temizlik Firması
- Yılın Eğitim Kuruluşu

Özel Ödüller

- Yılın Girişimcisi
- Yılın İş Adamı
- Yılın İş Kadını
- Yılın Şehir Belediyesi
- Yılın Sanayicisi
- Yılın Ticaret Limanı
- Yılın Franchise Markası
- Yılın STK'sı
- Yılın Eğitim Markası

DİVAN İSTANBUL ASIA OTEL'DE KONFORLU TOPLANTI OLANAKLARI

Divan İstanbul Asia Otel'in iş konseptine uygunluğunu anlatan Otel Müdürü Merve Kadıoğlu Sönmez, otellerine iş toplantıları için gelen müşterilere sundukları hizmetlerden bahsetti.



İş toplantıları için yapılan seyahatlerde konuklarına daha çekici hizmetler sunmak için çoğu uluslararası otel markası yatırımlarına ara vermeden devam ediyor. Peki, sizin buna yönelik yatırımlarınız nelerdir?
Balo ve toplantı salonları, lobby katının üst katında konaklama odalarından ayrı olarak konumlandırılmıştır. Birbirinden farklı metrekarelerde düzenlenen toplantı salonları farklı büyüklükte toplantı gruplarına hizmet verebiliyor. Fuaye alanı gün ışığı almaktadır. Odalardan ayrı katta olması sebebiyle akşam davetlerinde ses problemi yaşanmamaktadır. Bölünebilir balo salonu 765 metrekare gün ışığı alan, kolonsuz yapısı, kendisine ait terası ile keyifli organizasyonlara ev sahipliği yapıyor. Tam donanımlı kullanıcı dostu teknik yapısı ve dijital bilgilendirme ekranları ile misafirlerine konforlu toplantı geçirmelerini sağlıyor. Usta şeflerimizin hazırladığı eşsiz Divan lezzetleri de bizi rakiplerimizden öne çıkarıyor.

Bizlere toplantı salonlarınızın kapasiteleri ve özellikleri noktasında da bilgiler verir misiniz?
Divan İstanbul Asia, en büyüğü 765 metrekare gün ışığı alan, kolonsuz balo salonu ve 51 metrekareden 132 metrekareye kadar toplamda 10 toplantı salonu ile hizmet vermektedir.

Geniş toplantı salonlarınızın yanı sıra masaj salonlarınız, buhar odalarınız, lokasyon özelliğiniz gibi müşteriyi ayrıcalıklı kılacak hizmetlerinize kısaca değinir misiniz?
Nerolie Fitness & Spa merkezimiz otel bünyemizde hizmet vermekte olup, bin 300 metrekare alandan oluşuyor. Misafirlerimizin güne başlamadan ve gün bitiminde yorgunluklarını atabilmeleri için 06:30 – 22:30 saatleri arasında hizmet veriyor. Spa merkezimizde kapalı yüzme havuzu, geleneksel Türk hamamı, buhar odası, yağmur odası ve jakuzi bulunuyor. Balili terapistler tarafından uygulanan 50 dakikadan 90 dakikaya kadar farklı masajlar ile misafirlerimizde bedensel ve zihinsel dinginlik sağlanıyor..

Otellerin en önemli alanlarından biri de yeme-içme... Peki, otelinizin mutfağından bizlere kısaca bahseder misiniz?
Otelimizde 2 a la carte ve 1 banket restoranı bulunuyor. Müşterilerimiz roof katında yer alan Turkuaz restoranımızda adalar manzarası eşliğinde Divan'ın eşsiz lezzetlerini keşfetme imkanı buluyor. Toplantı gruplarımıza özel farklı toplantı paketi alternatifleriyle bütçelerine uygun farklı içerikler ile hizmet veriliyor. Ayrıca toplantıya katılan misafirler, toplantı sonrasında restoranımızdan özel indirim haklarına sahip oluyor.




WYNDHAM GRAND
İstanbul Levent
1 ADIM YETER!
Yaşamınızdaki tüm temel alışkanlıklarınızı barındıran bir konsept.
İhtiyacınız olan A' dan - Z ' ye aradığınız tüm ihtiyaçlar burada!
Ulaşım mı? Onu da düşündük....
wyndhamgrandlevent.com
cinetime.com.tr
safahatlokantasi.com.tr
BURADAYSANIZ
- 389 Oda
- 23 Toplantı ve Balo Salonu
- Sağlıklı Yaşam Merkezi
- 2 Havuz
- 2 Restoran
- 2 Kafe
- Gece Kulübü
- Executive Lounge
SİNEMA İÇİN 1 ADIM YETER!
- 10 Son Teknoloji Salon
- 1250 Koltuk Kapasitesi
- 2 Adet 3D Atmos Sistemli Salon
- 820 m² Fuaye Alanı
LEZZET İÇİN 1 ADIM YETER!
- 31 Seçkin Restoran
ozdilekparkistanbul.com
www.ozdilek.com.tr
MODA ve ALIŞVERİŞ İÇİN 1 ADIM YETER!
- 130 Seçkin Mağaza
İSTANBUL İÇİN 1 ADIM YETER!
- İstanbul Boğazı 4 km
- Dolmabahçe Sarayı 6 km
- Sultan Ahmet Camii 12 km
- Galata Kulesi 16 km
- Ortaköy 5 km
ÖZDİLEK HOLDİNG
Özdilek HOTEL & TOURISM

HAYALİNİZDEKİ DÜĞÜN DEDEMAN İSTANBUL İLE HAYAT BULACAK

BİRLİKTE YAŞAMAYA 'EVET' DEDİĞİNİZ O ÖZEL GÜNDE KUSURSUZ DÜĞÜN HİZMETİ SUNAN DEDEMAN İSTANBUL; MERKEZİ KONUMU, GÖRKEMLİ BALO SALONU VE FARKLI DEKORASYON SEÇENEKLERİ İLE UNUTULMAZ BİR DÜĞÜN VADEDİYOR. MUHTEŞEM BİR DÜĞÜN YAPMANIZI SAĞLAYAN DEDEMAN İSTANBUL, AFTER PARTY HEDİYE FIRSATIYLA ÇİFTLERİN BÜTÇESİNİ DÜŞÜNÜYOR.





Bu yılın yükselen trendlerinden olan kış düğünleri, doğru lokasyon ve tercihlerle tamamlanınca kusursuz hale geliyor. Çiftlerin tatlı telaşlarına eşlik eden Dedeman İstanbul, düğün paketlerinde sağladığı after party hediye kampanyası ile çiftlerin hayallerindeki düğünü hayata geçiriyor.

Gelinlikten, davetiyeye ve masa süslerine kadar her şeyin titizlikle hesaplandığı düğün organizasyonlarında düğünün gerçekleştirileceği mekanın konumu büyük önem taşıyor. Gayrettepe'de merkezi bir lokasyonda yer alan Dedeman İstanbul, ulaşım kolaylığı ile misafirlere avantaj sağlıyor.

DÜĞÜN KONSEPTİNE ÖZEL TASARIMLAR VE MENÜLER SUNUYOR

Deneyimli mutfak ekibi ile özel düğün menüleri hazırlayan Dedeman İstanbul, açılış kokteylinden ordövreye, müzikten dekorasyona kadar tüm detayları düşünüyor. Çiftlerin seçeneklerine uygun Türkiye'nin ve dünyanın dört bir yanından özenle seçilmiş lezzetler, davetlilerinin eğlencesine eşlik ediyor. Şık tasarımlarla sunulan lezzetli menülerin tadının çıkarıldığı masalar saten masa örtüleri ve asil tasarımlı şamdanlarla canlanıyor.

DÜĞÜN SONRASINDA EĞLENCE DEVAM EDİYOR

Düğün sonrasında eğlenceye devam etmek isteyenleri düşünen Dedeman İstanbul, 50 kişilik after party paketini çiftlere hediye ediyor. Dedeman İstanbul, düğün paketinde çiftlere özel balayı suiti ve odaya özel kahvaltı, yemek servisi ve köpüklü şarap ve meyve ikramı ile günü renklendiriyor.

Türkiye'nin ilk uluslararası otel zincirinin sahibi Dedeman Grubu'nun bünyesinde Gayrettepe'de yer alan Dedeman İstanbul; deneyimli personelleri, geniş ve yüksek tavanlı, kolonsuz balo salonu ile görkemli düğün paketleri sunarak evlilik yolundaki çiftlerin konseptlerine uygun düğünler organize ediyor.



Ayrıcalıklı toplantılar ve iş dünyasına özel etkinlikler Fairmont Quasar İstanbul'da



Yüz yılı aşkın geçmişiyle misafirlerinin "anlarını anılara dönüştüren" dünyaca ünlü Fairmont markası, Türkiye'deki ilk otelinde mükemmeli arayan iş insanlarının beklentilerini karşılayacak iki bin metrekareyi aşkın modern ve zarif tasarımlı işlevsel alanlarıyla, benzersiz hizmetler sunuyor.

İŞ HAYATINI LÜKS İLE BULUŞTURAN TOPLANTI MEKANLARI

Fairmont Quasar İstanbul'un farklı büyüklükteki etkinlik ve görüşmeler için tasarlanan Luna Balo Salonu ve toplantı veya kurul odası olarak kullanılabilecek 11 ayrı salonu, lüks ve zarafeti bir arada sunuyor. Salonların en büyük avantajı, birçoğunun tamamen gün ışığı alıyor olması ve bölünüp ayrılarak, özel taleplere cevap verebilen esnek bir yapıda olmaları.
Toplantı alanlarının özel fuayesinde bulunan resepsiyon ve karşılama alanının yanı sıra, birebir görüşmeler için kullanılabilen "Event Studio" da, otelin mükemmel konumunu iş dünyası için mükemmel bir konforla birleştiriyor.
Dünyaca ünlü ödüllü mimarlar tarafından tasarlanan 7,5 metre tavan yüksekliği ve ihtişamlı sedef kapılarıyla 600 kişiyi ağırlayabilen Luna Balo Salonu gala yemeklerinden konferanslara kadar farklı etkinlikler için cazip bir seçenek olurken, hemen önünde yer alan ve yerden tavana kadar camlarla doğrudan bahçeye açılan fuaye de toplantı öncesi kokteyl ve aktiviteler için kullanılıyor.
Otelin birinci ve ikinci katında yer alan toplantı odaları ise ayrı giriş kapısı, otel katlarından direkt bağlantı ve kendine ait lobi ve karşılama alanıyla daha özel görüşmeler, ürün deneyimleme gibi etkinlikler için son derece ideal.

BENZERSİZ HİZMETLER

Fairmont Quasar İstanbul, toplantı ve davetlerde sadece mekanlarıyla değil, benzersiz ürün ve hizmetleriyle de farklılaşıyor. İstenen her mekanda konukların önünde veya takım çalışması şeklinde konuklarla birlikte yemek hazırlama olanağı sunan pişirme istasyonları, toplantı alanlarındaki şık kahve molası dolapları ve yaratıcı, tematik kahve molaları, 300 kişiye kadar olan etkinliklerde fiks menü yerine ala carte menüden seçim yapma imkanı gibi eşi olmayan hizmetler dikkat çekiyor.

İŞ TOPLANTILARINDA DÜNYA İLE KESİNTİSİZ İLETİŞİM

Fairmont Quasar İstanbul, tüm toplantı alanlarında son teknoloji ses sistemi ve barkovizyon standartlarının yanı sıra, en gelişmiş telekonferans teknolojilerini fiber internet altyapısı ile destekleyerek dünyayla iletişimi kesintisiz kılarken, laptop şarj cihazlarını üzerinde taşıyan özel teknoloji iskemleler gibi farklı dokunuşlar ve tecrübeli konferans servisleri ekibi ve toplantı butler'ı ile tüm etkinliklerin kusursuz gerçekleşmesi için iş dünyasını destekliyor.


WYNDHAM
Istanbul Old City
Konfor ve Kalite
Bir Arada
Fethi Bey Caddesi No: 1 Laleli - Fatih / İstanbul
T: +90 212 514 90 00 F: +90 212 514 90 14
info@wyndhamoldcity.com
www.wyndham.com

TURİZMİN ANAHTARI DİJİTALDE

HER YIL MİLYONLARCA İNSAN SEYAHAT ETMEK İÇİN YOLA ÇIKIYOR. FARKLI KÜLTÜRLERİ YAKINDAN TANIMAK VE YENİ YERLERİ GÖRMEK İÇİN ÇIKILAN BU YOLCULUK İSE TURİZM SEKTÖRÜNE 1,2 TRİLYON DOLAR OLARAK GERİ DÖNÜYOR. BU RAKAMA ONLİNE KANALLARIN ETKİSİNİN BÜYÜK ÖLÇÜDE OLDUĞUNU BELİRTEN CRM MEDYA AJANS BAŞKANI RAMAZAN BECER, ÖZELLİKLE OTELLERİN KENDİ DİJİTAL PAZARLAMA SÜREÇLERİNİ YÖNETMELERİNİN SEKTÖRÜN HAREKETLENMESİNDE BÜYÜK ROL OYNADIĞINI SÖYLEDİ.

Dünyanın yanı sıra Türkiye ekonomisinin de en önemli sektörlerinden biri olan turizm, dünya ekonomisine yıllık 1,2 trilyon dolarlık bir katkı sağlıyor. Farklı kültürleri yakından tanımak ve yeni yerleri görmek isteyenlerin çıktığı bu yolculuk sayesinde Türkiye; 2017 Ocak-Haziran döneminde, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 14,05 oranında turist ağırlamış durumda. Öyle ki en büyük artış yüzde 43'lük oranla haziran ayında gelen yabancı sayısından oluşuyor. 2017 yılı ikinci çeyreğinde gelen turist sayısı, bir önceki yılın aynı dönemine göre ise yüzde 18,3 artarak yaklaşık 9 milyon olarak gerçekleşti. Yılın ikinci çeyreğinde gelen turistlerin yüzde 86,6'sını yabancı, geri kalanını ise gurbetçi vatandaşlar oluşturdu. Turizm gelirlerinde nisan, mayıs ve haziran aylarında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8,7 artış gerçekleşirken bu dönemde yaşanan maddi artış 5 milyar 413 milyon 48 bin dolar oldu. Ocak ve haziran arası dönemde ülkemize gelen yabancı ziyaretçilerin en çok giriş yaptığı iller İstanbul ve Antalya oldu.

Rakamlara bakarak turizm sektöründe son yıllarda yaşanan gerilemenin stratejik işbirlikleri sayesinde dağıldığının altını çizen CRM Medya Ajans Başkanı Ramazan Becer, dünyanın en çok turist çeken ülkelerinden birinin Türkiye olduğunu söyledi. 2014 yılından sonra yaşanan olumsuzlukların 2016 sonuna kadar sektörü etkilediğini fakat 2017 yılında sektörün oldukça hareketlendiğini aktaran Ramazan Becer, dijital kanalların varlığı ile sektörün dinamiklerinin değiştiğini aktardı.

ANTALYA EN İLGİ ÇEKEN LOKASYON

CRM Medya'nın Antalya şubesinin 100 kişiden oluşan ekibiyle satış, pazarlama ve CRM hizmetleri sunarak sektöre ivme kazandırdığını söyleyen CRM Medya Ajans Başkanı Ramazan Becer, "Günümüzde dijital pazarda özelikle otellerin kendi dijital pazarlamalarını oluşturmaları ve kendi dinamiklerini çok iyi bilmeleri gerekiyor. Tanıtım ayağında, doğru dijital mecrada olmak firmalar için çok önemli. Sosyal medya mecralarını tüketicilerin yanı sıra birçok sektör etkin olarak kullanıyor. Bunlardan bir tanesi de turizm sektörü. Müşterileriyle birebir iletişimin önünü açan sosyal medya, diğer online kanallardan farklı olarak interaktif bir alan sunuyor. Rakamlara bakıldığında yaşanan hareketliliğinin önemli etkenlerinden biri için dijital diyebiliriz. Dünyada da rakamlar her geçen yıl artış gösterirken, online seyahatin Türkiye'de turizm sektörü içindeki payı yüzde 15'lerde yer alıyor."



LOJİSTİK ÖZEL BÖLÜMÜ

Hizmetix

EKONOMİ VE İŞ DÜNYASI DERGİSİ



Cey Group
Yönetim Kurulu Başkanı
Ali Avcı

CEY GROUP YATIRIMA ODAKLANDI

Teknolojik dönüşümün lojistik sektörüne etkileri

Çevre dostu taşımacılık

Sektör Logitrans Fuarı'nda bir araya geliyor

CEYNAK









Hatay Dörtyol Antrepoları **Hizmete Açıldı!**

- **55.000 m² toplam alan**
- **41.000 m² Gümrüklü Antrepo**
- **Dökme, paletli, paketli vb. her türlü ürün elleçleme imkanı**
- **Her türlü hava şartlarında operasyon imkanı**
- **MMK Limanına 200 m uzaklık**
- **Bölgesel lojistik avantajlar**

Mustafa Kemal Duduoğlu Bul. Özerli Mah. No:325 Dörtyol / Hatay • TEL : 0326 718 14 90 • FAX : 0326 718 14 95 • dortyol@ceynak.com.tr

www.ceynak.com.tr **444 4 CEY** (239) CEY GROUP



DÜNÜ VE GELECEĞİ İLE "LOJİSTİK"

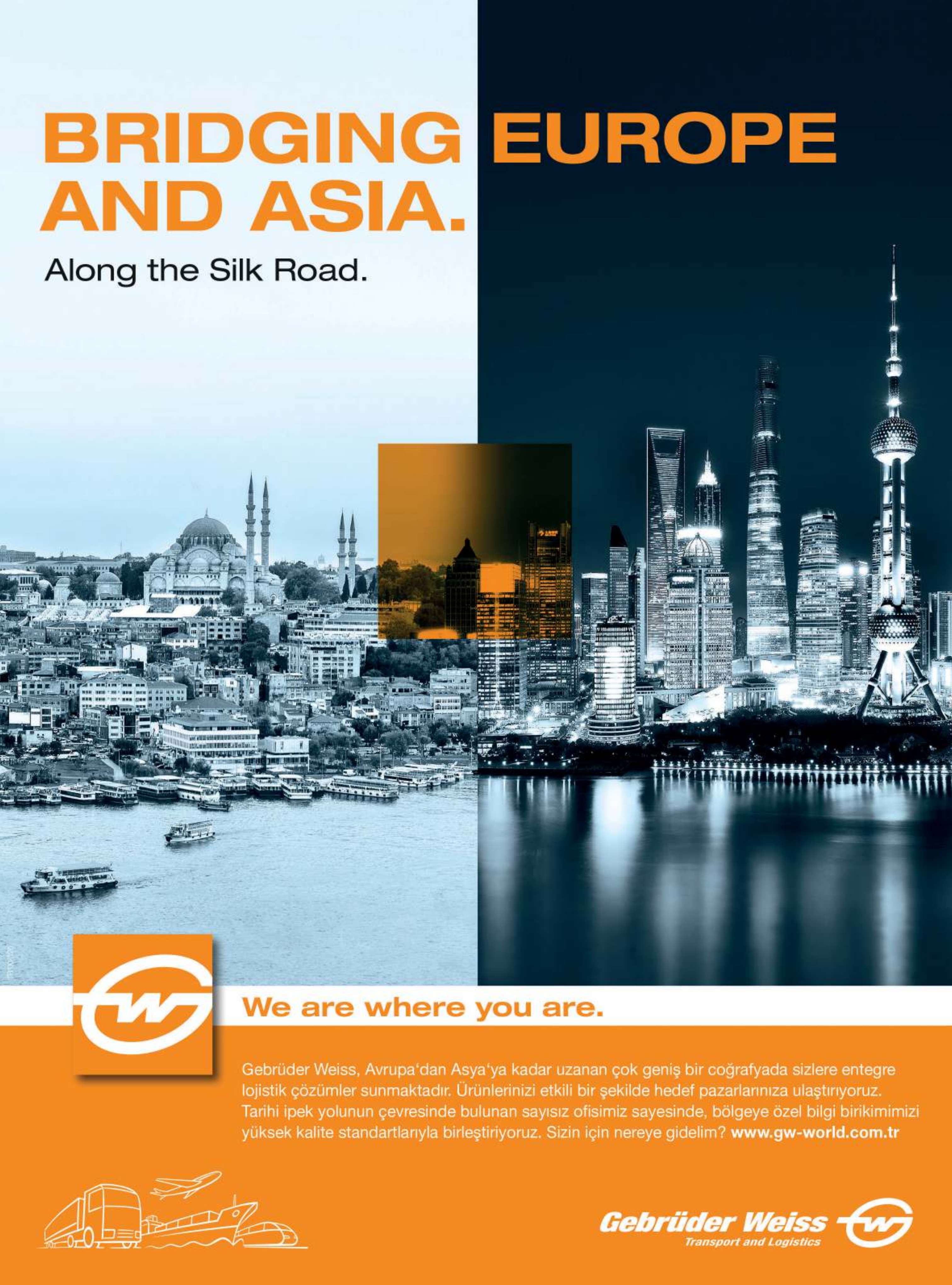
Yazar: Atilla Yıldıztekin

Lojistik yönetiminin uygulandığı tedarik zinciri içindeki hizmetler dünya üzerinde tarih öncesi çağlardan beri yapılmaktadır. Daha, yerleşik düzene geçmeden önce, avlanan hayvanların, toplanan meyvelerin ve diğer gıdaların taşınması, ileride tüketilmek üzere kurutulması, saklanması ve yeniden taşınması işlemleri yapılmaktaydı. Yerleşik düzene geçildikten sonra üretilen gıda ve ihtiyaç malzemelerinin taşınması, çeşitli şekillerde korunması, depolanması söz konusu olmuştur. İhtisaslaşmanın başlaması ile de iş bölümü ve coğrafi avantajın getirdiği farklı üretim teknikleri geliştirilmiş, kişisel tüketimin hatta yerel tüketimin ötesinde takas için, ticaret için üretim, taşıma ve depolama çalışmaları başlatılmıştır. Dış ticaretin başlangıç noktası budur. Ortaçağda gemilerle, kervanlarla ülkeler hatta kıtalar arası ticaret başlamış Akdeniz'de gemilerle Avrupa ve Asya'da İpek Yolu benzeri rotalar üzerinde kervanlarla ürünler taşınmaya başlamıştır. Yeni kıtaların bulunması ile "üzerinde güneş batmayan" ülkeler yaratılmaya çalışılmış ve sömürgecilik ile zengin ve ucuz hammadde üretimi, taşıması ve dağıtımı başlamıştır. Tüccar ülkeler zenginleşmiş, yeni kıtaların bulunması ile deniz yolları önem kazanmış, kara yolları iyileştirilmiş, büyük limanlar, geniş depolar inşa edilmiştir.

Buhar gücünün, motor gücünün deniz, kara ve demir yolu taşımacılığında kullanılması ile ticareti yapılan ürünlerde çeşitlenmelere yönelinmiş, daha fazla çeşit, daha fazla hammadde ve ürün taşınmaya, depolanmaya başlanmıştır. Dünya savaşları sırasında askeri anlamda lojistik kavramı oluşmaya başlamış, taşımanın, stoklamanın ve dağıtımın optimizasyonu ve kontrolünün önem kazandığı görünün hale gelmiştir. Daha hızlı taşıma, gerektiği kadar depolama, ihtiyaç anında hazır olması, raf ömrünü kaybetmemesi, saklanırken korunması, geri dönüşlerinin sağlanması gibi lojistik yönetiminin temel esasları ortaya çıkmıştır.

2. Dünya Savaşı'nda bu kavramları kullanan kişiler savaş sonrası barış döneminde yaptıkları işlerde lojistik yönetiminin esaslarını sorgulamaya başlamışlardır. Çeşitli formlarla, kartlarla, yazılı sistemlerle lojistik hizmetler özellikle savaşın galibi olan ülkede, Amerika Birleşik Devletleri'nde kontrol edilmeye başlanmıştır. Lojistik yönetiminin endüstride uygulaması da ABD'de başlamıştır. 2. Dünya Savaşı sonrasında tüm dünyayı pazar haline getirmesinden dolayı üretim adetleri yükselmiş, deniz aşırı bir pazara hizmet götürüldüğü için taşıma önem kazanmış ve hammadde girişi artmıştır. Böylece daha büyük gemiler, daha büyük uçaklar, daha uzun trenler ve daha güçlü motorlar yapılmış, taşıma maliyetleri ucuzlatılmış ve üretim maliyetleri düşürülmüş, global rekabette maliyet avantajı sağlanmıştır. Artan üretimin gerektirdiği kaynak yatırımının finans kuruluşlarından sağlanması ile de stoklama maliyetleri, hatta tüm tedarik zinciri içindeki stok ve finans yükleri görülür hale gelmiştir.

Bu asırlar süren gelişmelerin hepsinden daha önemli son 30 yılda yaşadığımız gelişmeler olmasaydı lojistik hizmetler yönetimi bu gün hala bir bilim dalı haline gelmemiş ve 21. yüzyılın mesleği olma unvanını kazanmamış olacaktı. Son yüzyılın ikinci yarısında gelişen bilgi teknolojilerinin kullanılması ile stoklama maliyetlerinin düşürülmesi, nakliye hizmetlerinde optimizasyon sağlanması, tüm lojistik hizmetlerin iletişim


BRIDGING EUROPE AND ASIA.
Along the Silk Road.
We are where you are.
Gebrüder Weiss, Avrupa'dan Asya'ya kadar uzanan çok geniş bir coğrafyada sizlere entegre lojistik çözümler sunmaktadır. Ürünlerinizi etkili bir şekilde hedef pazarlarınıza ulaştırıyoruz. Tarihi ipek yolunun çevresinde bulunan sayısız ofisimiz sayesinde, bölgeye özel bilgi birikimimizi yüksek kalite standartlarıyla birleştiriyoruz. Sizin için nereye gidelim? www.gw-world.com.tr
Gebrüder Weiss
Transport and Logistics

teknikleri ile birbirine bağlanması, önceden planlamasının yapılması ve model çalışmaları gerçekleşmiştir. Yararları ortaya konulmuştur.

BUGÜN B2C'NİN LOJİSTİĞİ KONUŞULMAYA BAŞLANDI

Bugün tüketimin planlanması ile dağıtımın, depolamanın, üretimin, hammaddenin temininin hatta ham maddesinin üretilmesinin bile saniyeler içinde planlaması yapılabilmektedir. Tüm tedarik zincirinin bilgi sitemleri ile birbirine bağlanması sayesinde daha hızlı, daha az masraflı, daha az hatalı, daha az geri dönüşlü tedarik zincirleri planlanmakta, uygulanmakta ve kontrol altında tutulmaktadır. Bugün ülkemizde internet üzerinden toptan ticaretin B2B'nin (Business to Business) temelleri atılmakta, üreticiden son tüketiciye ulaşan internet ticaretinin, yani B2C'nin (Business to Consumer) lojistiği konuşulmaya başlanmıştır.

Gelecekte dijital TV yayınları sayesinde siparişlerin kolaylaşacağı, tüketimin otomatik iletişim sistemleri ile bizlerin haberimiz olmadan anında sipariş haline geleceği günler düşünülmektedir. Buzdolaplarının otomatik talep bildireceği, yeni çıkan kitapların, CD'lerin, tüketim malzemelerinin otomatik olarak evimize ulaştırılacağı günler yakındır. Böyle bir dünyada lojistik hizmetlerin hatasız, hızlı, ekonomik, şeffaf ve en az müdahaleyi gerektirir biçimde verilmesi son derece önemli olacaktır. Hizmet vermek üzere bu sektöre yatırım yapanların, yapmayı planlayanların son derece gelişmiş ve esnek bir bilgi teknolojileri alt yapısına sahip olmaları bir zorunluluktur. Bu sektör yüz yıllar boyunca hizmet verdiğimiz, yönettiğimiz diğer sektörlerden bir farklılık göstermektedir. Artık bilginin saklandığı değil paylaştıkça değer kazandığı bir iş konundan söz ediyoruz. Yeni bir yaşam şekli, yeni bir iş yapma tekniği ve yeni bir bilinç gerektirmektedir.

Gelecekte ülkemizin ne durumda olacağını tahmin etmek için bugünü incelememiz yeterlidir. Amerika Birleşik Devletleri'nde, Avrupa'da lojistik konusunda bugün karşılaştığımız yapı kısa bir gelecekte kapımızın içinde de oluşacaktır. Mevcut sistemi kuran, başarı ile işleten global kuruluşlar ekonomisinin düze çıkması, milli gelirinin yükselmesi, ticaretinin serbestleşmesi, yabancı sermayenin rahatça ve güvenle gelmesi ile açık pazar haline gelecek olan ülkemizde serbestçe at koşturabileceklerdir. Bizlerle bırakın rekabet etmeyi muhatap bile olmayı düşünmeden 20 bin-30 bin adetlik kara nakliye araçlarıyla, 100 bin kişilik insan kaynaklarıyla, 1 milyon metrekarelik kapalı depo alanlarıyla, milyonlarca konteynır elleçleyebilen liman yatırımlarıyla, teknoloji yaratan bilgi işlem yapılarıyla, otomasyonlarıyla, robotlarıyla, uydu bağlantılarıyla bu gün sadık müşteri dediğimiz yarın eski dost diyeceğimiz iş ortaklarımızla, hizmet verdiğimiz kuruluşlarla bizleri aynı masaya bile oturtmadan iş bağlantıları yapacaklardır.



YABANCI KURULUŞLARLA YA REKABET ETMELİYİZ YA DA BİRLİKTE ÇALIŞMANIN OLANAKLARINI YARATMALIYIZ

Yapılacak şey yurt dışından ülkemize gelecek yabancı kuruluşlarla rekabet edecek yapıya ulaşmak, edemeyeceksek, birlikte çalışma olanaklarının yaratılması olmalıdır. Mevcut yatırımlarımızın ölçeklerinin büyümesi, pazar paylarımızın yükselmesi, müşteri ilişkilerimizin geliştirilmesi, yazılım ve IT alt yapımızın sağlamlaştırılması şarttır. Bu sayede yakında küresel ticaret ağının bir parçası olacak olan Türkiye rekabet şansı kazanabilecektir. Şirket ortaklıkları bunu sağlayan en güzel çözümdür. Bu evliliklere yurt dışı finans kuruluşlarının fonların desteğini alarak, küresel lojistik şirketlerinin bilgi ve teknolojilerini ekleyerek bir yere ulaşmamız mümkündür. Rekabette başarılı olmak için gereken sermayeye, teknolojik bilgiye, pazar ilişkilerine sahip olan kuruluşlar birleşmeler yoluyla ölçeklerini büyütmeli ve verimli çalışma olanağına kavuşmalıdırlar. Üretici kuruluşlarımız artık lojistik partnerlerini belirleyip onlarla bir stratejik ortak şeklinde çalışmaya başlamalıdır. Artık lojistiği sadece yük taşıması olarak görmeyip, yüzyılımızın en hızlı büyüyecek, üreticilere stratejik avantaj sağlayacak bir iş birliği olarak görmenin zamanı gelmiştir.



CEY GROUP YATIRIMA ODAKLANDI

CEY GROUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ AVCI, 2014'TEN BU YANA TÜRKİYE'DE YATIRIMLARIN AZALDIĞI BİR ORTAMDA, CEYNAK OLARAK YATIRIMLARA DEVAM ETTİKLERİNİ SÖYLEYEREK, "BANA GÖRE EN İYİ YATIRIM KRİZ DÖNEMLERİNDE YAPILAN YATIRIM. CEYNAK OLARAK ARTIK LİSANSLI DEPOCULUĞA BAŞLADIK. CEYHAN'DA 180 BİN TON, TEKİRDAĞ'DA 70 BİN TONLUK LİSANSLI DEPOCULUK İHALELERİNİ ALDIK VE HIZLA İNŞAATLARA BAŞLADIK. TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK LİSANSLI DEPOCULUĞUNU YAPACAĞIZ" DİYOR.

KAPAK KONUĞU

Ceynak Lojistik'in kuruluş öyküsünü ve kurulduğu günden bu yana kaydettiği aşamaları kilometre taşlarıyla özetler misiniz?
Ceynak, 'Ceyhan Nakliyat' adıyla Ceyhan'da 1969 yılında kuruldu. 49. yıla girmek üzereyiz. 1980'li yılların hemen başında bölgenin önemli bir lojistik merkezi olmasından dolayı Mersin'e geldik. Mersin'de biraz daha ulusal bazda iş yaparken 1989'da ilk ofisimizi İstanbul'da açtık. Sonrasında Türkiye'nin her bölgesine yayıldık. Depoculuğu, limancılığı ve diğer hizmet alanlarını kendi bünyemizde oluşturduk. Ceynak, Türkiye'nin her bölgesinde özellikle limanlara yakın noktalardaki ticaret kentlerinde yapılanmasını tamamladı. Bölgesel bir nakliye şirketi olarak kurulmamıza rağmen şirketimizi önce ulusal daha sonra ise uluslararası boyuta taşımayı başardık. Daha sonra faaliyetlerimizde limancılık ağır basmaya başladı. Müşterilerimizin ihtiyaçları ve talepleri karşısında depolarımız, tesislerimiz ve silolarımızı hayata geçirdik.
Cey Group'un bünyesinde 5 tane şirket var. Ana lokomotif şirketimiz; Ceynak. Samsunport şirketimiz, Samsun Limanı'nı işletiyor. Ceyport bugün Ereğli ve Tekirdağ Limanı olmak üzere Türkiye'de 2 liman işletiyor. Ceymar ve Ceysan adlı şirketlerimiz de faaliyetlerine devam ediyor.

"BAŞARIMI ÖNCELİKLE ÇOK ÇALIŞMAYA BORÇLUYUM"

Ceynak Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı olarak iş dünyasında bugüne kadar önemli başarılara imza attınız. İş hayatınızda yakaladığınız başarıyı neye borçlusunuz, başarınızın sırrını açıklar mısınız?
Başarımı, öncelikle çok çalışmaya borçluyum. İşinizi doğru yaparsanız dürüst olarak piyasada anılırsanız, başarı da arkasından geliyor. Hizmet sektörü; insan ve iş yönetme sanatıdır. Müşterilerinizle diyaloğunuzda güvene dayalı bir altyapı oluşturmanız gerekiyor. Çünkü müşterilerinizin milyonlarca malını kendi depolarınızda stokluyorsunuz. Sonuçta onların güvenini de depoluyorsunuz. Onların size teslim ettiği büyük servetleri, büyük değerleri de stokluyorsunuz. Onları sahipleniyorsunuz, koruyorsunuz, her türlü ulaşımını sağlıyorsunuz. Dolayısıyla güven oluşturmak çok önemli.

"19 YAŞIMDA KENDİ İŞİMİN PATRONU OLDUM"

Kısaca kendinizi tanıtır mısınız? Nasıl bir eğitim gördünüz, iş hayatına ne zaman başladınız?
1970'li yılların başlarında 13-14 yaşlarımda nakliye şirketinde çıraklık yaparak iş dünyasında çalışmaya başladım. Yaptığım işi sevince ve başarılı olunca bu sektörde devam ettim. Bir yandan çalışırken bir yandan da eğitimimi aksatmadım. Sonrasında 19 yaşında kendi işimin patronu oldum. Üniversiteye 'patron' olarak gidiyordum. Eğitim insana 'özgüven' katıyor. Bilgi birikiminizle beraber çevre oluşturuyorsunuz. Onunla beraber kendinizi daha rahat ifade edebiliyorsunuz. Eğitimin yanı sıra kendinizi piyasa koşullarına karşı geliştirmeniz lazım. Ceynak olarak çocuklarımla beraber yürüttüğümüz bir aile şirketiyiz. Bin 500'e yakın çalışanı olan kurumsal bir şirketiz. Hem aile şirketiyiz hem de kurumsalız. Kurumsallığımızı devamlı geliştirerek devam ettiriyoruz.



"SAMSUNPORT'U ALARAK LİMAN SAHİBİ OLDUK"

Karadeniz'in en büyük limanı olan Samsun Limanı'nı bünyenize katarak liman yatırımlarına hız verdiniz. Limancılıkta kapasiteniz ve yeni yatırım hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?
Limancılığın ana faaliyet konusunu 'lojistik' oluşturuyor. Limancılık faaliyeti daha önce sadece yükleme boşaltma olarak görülürken bugün diğer hizmetler de devreye giriyor. Malların depolanması, ambalajlanması, dağıtımı, ulaşımı, gümrüklemesi ve taşınması gibi tüm faaliyetleri içerisine alıyor. Sektörde karadaki tecrübemizi limancılıktaki faaliyetlerimizle birleştirerek topyekün hizmet sunan bir konsept geliştirdik. Bu hem bizim açımızdan avantaj oldu hem de limanı işletirken müşterilerimize avantaj kazandırdı. Artık müşterilerimize tüm hizmetleri bir bütün olarak sunuyoruz. Samsun Limanı'na talip olduğumuzda limancılık hizmetlerini kendi bünyemizde yapıyorduk. Samsunport'u alarak kendimiz liman sahibi olduk. Samsunport, bugün özelleşen limanlar içinde en başarılı, en iyi işleyen ve en doğru şekilde yatırım yapılan liman oldu.



"KRİZDE YATIRIMA ODAKLANDIK"

Ceynak olarak özellikle limancılık konusunda yeni yatırımlarınız olacak mı?

2014'ten bu yana Türkiye'de yatırımların azaldığı bir ortamda, Ceynak olarak yatırımlara devam ettik. Türkiye'ye güveniyoruz. Kriz dönemlerinde yatırım yapmak yatırımcılara daha fazla kazandırıyor. Bana göre en iyi yatırım kriz dönemlerinde yapılan yatırım. Ambarlı'da büyük bir depolama ve konteyner terminalinin inşaatını tamamladık. Tamamen kendi öz kaynaklarımızla yaptığımız terminal, 52 bin metrekare alanda kurulu olup hizmete açılmıştır.

2016'da İskenderun Hatay Dörtyol'da 41 bin metrekarelik kapalı alana sahip, 29 tane depodan oluşan büyük bir proje gerçekleştirdik. Mersin'de 40 bin metrekarelik tesisimize 10 bin metrekarelik ilave depo yaptık. Yine Mersin'de 300 bin metrekare açık alan, 100 bin metrekare kapalı alana sahip bir terminal yapacağız. İskenderun'da satın aldığımız arazi üzerine kuracağımız 300 bin metreküp kapasiteli likit tank terminalimizi 2018 yılında tamamlamayı hedefliyoruz. Bu projemiz tamamlandığında likit terminal faaliyetlerimizi de hatırı sayılır kapasiteye ulaştıracağız.

Tüm bu yatırımlara ek olarak, Samsunport'ta geçtiğimiz yıl içerisinde liman sahası içerisinde yer alan aydınlatma sistemlerinin LED dönüşümünü sağlayarak karbon salınımını yüzde 77 oranında azalttık. Yeşil Dönüşüm Projesi ismini verdiğimiz projemizin ikinci aşaması olarak bu sene içerisinde Samsunport'ta çatı üstü güneş enerji santralini faaliyete alarak enerjimizi tamamen yenilenebilir kaynaklardan üretmeyi planlıyoruz.

Ceynak olarak Türkiye'de 1 milyon 200 bin ton depolama kapasitemiz var. Devletten sonra en fazla depolama kapasitesine sahip olan şirketiz.

Türkiye, liman bölgelerinde doyuma ulaştı. Bizim Anadolu'da ve iç bölgelerde yapılanmamız lazım. Türkiye tarım politikalarıyla yavaş yavaş kendine yeter hale gelmeye başladı. Artık ithalat yavaş yavaş azalıyor.

Aynı zamanda bu yıl içerisinde Ceynak olarak lisanslı depoculuk faaliyetlerine de başladık. Lisanslı Depoculuk Projesi kapsamında Adana Ceyhan'da 180 bin tonluk silo tesisimizi yılsonunda Toprak Mahsulleri Ofisi ve Türk çiftçisine teslim edeceğiz. Lisanslı depo alanında tek faaliyetimiz bununla da sınırlı değil, Tekirdağ Mahramlı'da da 70 bin ton kapasiteli 28 silonun yer aldığı tesisimizin inşaatına devam ediyoruz. Bu projeyi de yeni yılın ilk çeyreğinde faaliyete geçirmeyi planlıyoruz.

Türkiye'nin bugün geçtiği ortamda çok daha fazla yatırıma ihtiyacı var. Ceynak olarak üzerimize düşeni fazlasıyla yapmaya gayret gösteriyoruz. Yapmaya da devam edeceğiz.

Sunduğunuz hizmetlerde önem vererek uyguladığınız kriterler nelerdir? Hangi büyüme stratejilerini uyguluyorsunuz?

Öncelikle planlı bir büyüme gerçekleştiriyoruz. Nakit akışımıza çok önem veriyoruz. Mutlaka ödemelerimizin bir adım sonrasının planlamasını bugünden yapıyoruz. Önemli bir insan kaynağımız var. İşadamlığını; insan ve para yönetme sanatı olarak yorumluyorum. O yüzden stratejimizi insanı ve parayı yönetme üzerine kurguluyoruz.

2017 yılını nasıl geçiriyorsunuz, büyüme oranınızı paylaşır mısınız? 2017 yılı sonuna yönelik hedeflerinizi açıklar mısınız?

Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de bir küçülme söz konusu. İş hacmimiz biraz dış bağlantıyla da ilgili. Karadeniz ve Akdeniz'de önemli yapılanmalarımız var. Buralar işlerimizin oldukça yoğun olduğu bölgeler. Türkiye'nin yakın çevresindeki jeopolitik ve stratejik risklerin ekonomi üzerindeki etkilerini hissetmeye devam ediyoruz. Müşterilerimizin işleri azalırsa bizim de azalıyor doğru orantılı olarak. Ticaret azaldığı zaman lojistik de azalıyor. Bu yıl bir daralma var ama daral-



ma olmasına rağmen yatırımlarımızda hiçbir zaman hız kesmedik. Her yıl belirli ölçekte büyüyoruz. Bu yıl daralma olmasına rağmen büyüme oranımız yüzde 30 artış gösterdi. Hem öz kaynaklarımız var, hem de borçlanma kabiliyetine sahibiz. Piyasadaki daralma, yatırımlarımıza engel olmadı. Bildiğiniz gibi ekonomimiz 2017'nin ikinci çeyreğinde de yüzde 5,1 oranında büyüdü. Cey Group olarak bu büyümeye katkı verdiğimiz için oldukça gururluyuz. Biliyoruz ki Türkiye büyürse biz güçleniriz; biz güçlendikçe Türkiye daha da hızlı büyür. Cey Group olarak bu bilinç ve azimle çalışmaya devam ediyoruz.

"GENÇLER OKUMALI, ARAŞTIRMALI VE ÇOK ÇALIŞMALI"

Özellikle genç girişimcilere tavsiye ve önerileriniz neler olacak? Gençler nasıl hareket ederlerse başarıya ulaşabilir?

Gençlere okumaları, araştırmaları ve çalışmalarını tavsiye ediyorum. Çalışmadan, üretmeden ve sorgulamadan gençler büyüyor. Gençlerin her şeyden önce sorgulayan, okuyan, kendini geliştiren bireyler olmaları lazım. Kendini geliştirmeyen gençlerin başarıya ulaşma şansları olamaz. Gençler çok çalışacaklar, mümkün oldukları kadar işte daha fazla zaman geçirecekler. Gençliğin durumunu iyi görüyorum, teknolojiyi çok iyi kullanıyorlar. Muhakeme ve algı düzeyleri fazla. Ama o enerjiyi üretime, ekonomiye veya yaratıcılığa harcamaları lazım.

Yoğun çalışan birisi olarak bir iş gününüz nasıl geçiyor, güne nasıl başlıyorsunuz? Neler yapıyorsunuz?

Geç yatıp geç kalkıyorum. Başka programlarım yoksa 16 saat çalışıp 8 saat uyuyorum. Bu 16 saatte aileme de vakit ayırıyorum, çocuklarımla da ilgileniyorum. Sivil Toplum Kuruluşları (STK)'ndaki görevlerimi de yapıyorum. Kesinlikle eve iş götürmüyorum.

"İŞ DÜNYASINDA SOSYAL BİR İNSANIM"

Sivil Toplum Kuruluşları (STK)'ndaki görevlerinizden ve çalışmalarınızdan kısaca bahseder misiniz?

İş dünyasında sosyal bir insanım. Birçok STK'da görev yapıyorum. TÜSİAD üyesiyim, TÜRKONFED Başkan yardımcısıyım. SEDEFED'in başkanıyım. Sahip olduğum bilgi birikimini paylaşarak bu bilgi birikiminin çoğalmasını sağlamak durumundayız. Bu işin en doğru yeri STK'lardır. Kuruluşumuzdan bugüne kadar olumlu örnek olmaya çalıştık. Hep Türkiye'de ilkleri yapmaya gayret gösterdik. İşimizle ilgili olan tecrübelerimizi paylaşıyoruz. Bunlar sektörün de gelişmesine faydalı oluyor.

UTİKAD İLE SÜRDÜRÜLEBİLİR LOJİSTİK

LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN TEKNOLOJİK GELİŞMELERE EN HIZLI AYAK UYDURAN SEKTÖRLERDEN BİRİ OLDUĞUNU SÖYLEYEN UTİKAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI EMRE ELDENER, "LOJİSTİK SEKTÖRÜ, TEDARİK ZİNCİRİNDE DEPO YÖNETİMİNDEN ARAÇ TAKİBİNE, SİPARİŞ YÖNETİMİNDEN ONAY SÜREÇLERİNE KADAR BİRÇOK ALANDAKİ İHTİYAÇLARINA TEKNOLOJİK GELİŞMELERİ UYGULAMIŞ DURUMDA" DEDİ.



Lojistik sektöründe özellikle teknolojik dönüşümle birlikte yaşanan değişimleri bizlere kısaca anlatır mısınız?

Lojistik sektöründe verilen hizmetin dünya standartlarında olması gerektiğinden dolayı teknolojik gelişmelere en hızlı ayak uyduran sektörlerin başında lojistik sektörü gelmektedir.

Teknolojik dönüşüm ile birlikte taşıması gerçekleştirilen yüklerin hareketleri gerçek zamanlı olarak izlenebilmekte, RFID sistemleri ile paket içeriğine ilişkin bilgilerin paylaşımı hızlı bir şekilde aktarılabilmekte ve bu bilgiler işlenebilmekte, basılı evrak yerine elektronik veri işleme tekniği ile yüke ilişkin bilgiler paydaşlar arasında güvenilir bir şekilde erişilebilmekte ve stokların envanter kayıtları yine elektronik ortamda yük akışları ile eşzamanlı olarak tutulabilmektedir. Lojistik sektörü, tedarik zincirinde depo yönetiminden araç takibine, sipariş yönetiminden onay süreçlerine kadar birçok alandaki ihtiyaçlarına halihazırda teknolojik gelişmeleri uygulamış durumda.

Peki, bu değişime ayak uydurmak ve hizmet kalitesini artırmak adına ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

UTİKAD her platformda teknolojik ilerlemelerin iş yapış şekillerine adapte edilmesi konusunda üyelerine yol gösterici bir kurum olmuştur. Tek Pencere Sistemi'nin kapsamının genişletilmesi, liman toplulukları oluşturularak özel işletmelerin ve kamu kurumlarının ortak erişimine ve kullanımına açık, tüm paydaşların veri girişlerini yapabileceği ve verilerin ortak kullanılabileceği elektronik bir platform oluşturulması, e-AWB sisteminin ülkemizde yaygınlaşarak işlerlik kazanmasının sağlanması ve çağın gerektirdiği birçok yenilik UTİKAD'ın gündemindeki konulardan olmuştur.

Özellikle son dönemde çevreye duyarlı, yeşil lojistiğe yönelik firmaların çeşitli çalışmaları oluyor. Peki, sizin de buna yönelik çalışmalarınız mevcut mu?

İklim değişiklikleri, küresel ısınma, doğal kaynakların tükenmesi ve mevcut kaynakların kirlenmesi gibi etkenler çevresel duyarlılığı artırıcı sebepler olarak karşımıza çıkıyor. Hemen hemen her sektör bir şekilde söz konusu duyarlılığa yönelik üzerine düşeni yapmak zorundadır. UTİKAD olarak geliştirdiğimiz Sürdürülebilir Lojistik Sertifikası bu anlamda üye firmalarımıza almaları yönünde teşvik ettiğimiz bir sertifikadır. Söz konusu sertifika, sürdürülebilirliği yalnızca çevresel duyarlılık çerçevesinde ele almakta olup sürdürülebilirliği iş yapış şekillerinden personel yönetimine, çevreden mevzuata ve finans yapılarının güçlendirilmesine kadar geniş bir çerçevede ele almaktadır. Bunun yanı sıra WWF tarafından oluşturulmuş "Yeşil Ofis" sertifikasını Türkiye'de ilk alan sivil toplum kuruluşu olmamız da konuya verdiğimiz önemi göstermektedir.

Son olarak Logitrans Transport Lojistik Fuarı hakkında görüşlerinizi alabilir miyiz, fuardan beklentileriniz neler?

Logitrans Transport Lojistik Fuarı dünyada önde gelen lojistik ve taşımacılık firmalarını her yıl bir araya getiren, geniş katılımlı bir fuar olması sebebiyle katılmaktan memnuniyet duyduğumuz bir etkinlik. Bu fuar bize halihazırda sürekli iletişim içerisinde olan üyelerimiz ile bir araya gelme ve lojistik sektöründeki gelişmeleri birlikte değerlendirme fırsatı vermektedir.


Birlikte Değer Yaratır...
Yeni pazarlara açılan Türk Girişimcisi'nin, iş birliği ortağı olmayı misyon edindik.
21 yıldır, birlikte tek hedef için çalışıyoruz.
Kalıcı değer yaratmak!
Kibar 45.yıl
AssanLojistik



ASSAN LOJİSTİK,
Batı Afrika ülkelerine parsiyel servis başlatıyor...

1996 yılında liman taşımaları ve hizmetleri gerçekleştirmek amacıyla bir Kibar Holding iştiraki olarak sektöre giriş yaptıklarını söyleyen Assan Lojistik Genel Müdürü Halil Özendi, geleneksel yetkinlik alanında, yoğunlukla Doğu ve Güney Marmara ile Mersin ve İskenderun Limanları'nda, 65 TIR'lık özmal filosu ve geniş tedarikçi havuzu ile büyüyerek hizmet vermeye devam ettiklerini belirtti.

Özendi, "2008 yılı itibariyle yurtiçi dağıtım hizmetlerinin yanısıra 6 bin 600 metrekarelik Antrepo (Tuzla) ve 7 bin 200 metrekarelik depo (İskenderun) yatırımı eklendi. 2014 yılı sonunda ise uluslararası taşımacılık alanında yapılanmaya gidildi. Karayolu, demiryolu, ıntermodal, denizyolu ve havayolu taşımacılığında yetkin ekipler kuruldu. Assan Lojistik, bugün 120 çalışanı ile Kibar Holding iştiraklerinin yanısıra sektörlerinin referans isimlerine hizmet veriyor" dedi.

2017 EKONOMİ HABERLERİ MORAL VERİCİ

Lojistik sektörünün uzun yıllardan bu yana cirolarını karlı bir şekilde büyütemediğine dikkat çeken Özendi, "Bu sonuçta global ve ülke ekonomisindeki zorlukların yanında, sektördeki aynılaşma ya da diğer adıyla emtialaşmanın etkisi var. 2017'nin ekonomi haberleri şu ana kadar moral verici. Bu sebeple biz iş planımızı emtialaşmanın etkilerinden sıyrılmak üzerine yaptık" diye konuştu.

"FARKLILAŞABİLECEĞİMİZ ÜRÜNLERE ODAKLANIYORUZ"

Özendi, titiz bir test sürecini takiben 2017 Nisan sonu itibariyle Tunus/Cezayir parsiyel tarifeli seferlerini başlattıklarını söyleyerek, " Müşterilerimize hem yol süresi, hem de maliyet avantajı sunduk. 2017 Temmuz itibariyle Fas ile Batı Akdeniz tarifeli parsiyel seferlerimiz başladı. Türk girişimcilerin, Uzakdoğu ve Afrika coğrafyasındaki transit ticaretlerinde ciddi bir hacim yakaladık" dedi.

Özendi, "2018 yılında Afrika pazarı öncelikli odağımız olacak. Bir ay içerisinde, Senegal'den Kamerun'a kadar bir çok Batı Afrika ülkesine tarifeli parsiyel seferlerimiz başlayacak. Liman bağlantılı taşımalar, intermodal taşımacılık, kontrat lojistiği yeni fırsatlar arayacağımız başlıklar olacak" diyerek konuşmasına devam etti.

ALIŞILAGELMİŞİN DIŞINA ÇIKILACAK

Farklı alanlarda faaliyet gösteren şirketlerin bir araya gelmesi ile yeni perspektiflerin oluşma olasılığının arttığını ifade eden Özendi, "2017'de kimi müşterimizle lojistik optimizasyon projesi başlattık, kimi müşterimizle girmek istedikleri yeni pazarların gümrük idarelerinde hız tespit projesi çalıştık. 2018'de alışılagelmişin dışında işbirlikleri ile birlikte değer yaratmanın yollarını aramaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

İNSAN VE TEKNOLOJİYE YATIRIM YAPILIYOR

Özendi, 2017 Ocak ayı itibariyle organizasyon yapılarında süreç bazlı yönetim şeklini benimsediklerini belirterek, "2017 Temmuz itibariyle tüm süreçlerimizi gözden geçirerek, otomasyon ve dijitalleşme fırsatlarını değerlendirdik. Bu çalışmalar gerekli ama Endüstri 4.0'ın imkanlarında artık yeterli değil.

2018'de adeta bir start-up gibi teknoloji tabanlı iş modeli üzerine yoğunlaşacağız. Ancak, sahada lojistik yetkin ekiplerden destek almayan start-up'ların başarısız olduğunu da unutmayacağız. Bu sebeple 'önce insan' demeye devam ediyoruz" diyerek sözlerini sonlandırdı.

TEKNOLOJİK GELİŞİM İLE SEKTÖRDE İSTİHDAM ORANI ARTTI

EKSA TRANSPORT FİRMA SAHİBİ EKREM KARAOĞLU, DİNAMİK BİR YAPIYLA TEKNOLOJİK GELİŞMELERİ EŞZAMANLI OLARAK TAKİP EDEREK UYGULAMAYA ÇALIŞAN ENDER FİRMALARDAN BİRİ OLDUKLARINI İFADE ETTİ.

Eksa Transport Firma Sahibi Ekrem Karaoğlu, teknolojik gelişimin en iyi uygulandığı ve geliştirildiği sektörlerden birinin lojistik olduğunu söyleyerek, "Sistemsel, verisel ve takipsel teknolojik gelişimlerin dışında artan dijital müşteri sayısı, global ulaşılabilirliği sağlayan ağlar, akıllı çözümler sunan tüm teknolojik gelişmelerden faydalanarak ilerleyen bir sektör haline geldik. Bu da sektörün genişlemesine ve gelişmesine olanak sağlamaktadır. Teknolojik gelişmelerle yeni olan her alan ve olanak sektörde istihdam oranını da yükseltmiştir" dedi.

"TEKNOLOJİK GELİŞMELERİ TAKİP EDİYORUZ"

Eksa Transport olarak, dinamik bir yapıyla teknolojik gelişmeleri eşzamanlı olarak takip ederek uygulamaya çalışan ender firmalardan biri olduklarını kaydeden Karaoğlu, "Firmamız şirket içi yapısında sistemsel, verisel ve iletişimsel her türlü teknolojiyi kullanmaktadır, bunun dışında araçlarımız 7/24 uydu takip sistemi ile izlenmektedir. Bunlar gibi birçok yeniliği takip etmeye ve zamanında uygulamaya çalışıyoruz. Amacımız hizmet kalitesini yüksek tutarak müşteri memnuniyetini maksimum seviyelerde sağlamaktır" diye konuştu.

ÇEVRE DOSTU MOTOR VE YAKIT KULLANIMI

Karaoğlu, şirket içi yapılarında kullanılan malzemelerin geri dönüşüme uygun olmasına önem gösterdiklerini ifade ederek, "Çevre dostu geri dönüşümlerin dışında çevreye daha az zarar veren ulaşım rotalarını kullanmaya çalışıyoruz. Çevre dostu motor ve yakıt kullanımını da ihmal etmiyoruz. Araç, yakıt, malzeme, paketleme kısaca ihtiyacımız olan herşey için çevre dostu ürünler tercih etmeye çalışıyoruz. Yaşayacak tek dünyamız olduğunu unutmamalı ve git gide daha çok tüketmeye alıştığımız global dünya düzeninde bizden sonra gelecek olan nesillere temiz bir dünya bırakabilmek için sürdürülebilirliği ve yeşili korumalıyız" şeklinde konuştu.



SEKTÖR ULUSLARARASI PLATFORMDA BİR ARAYA GELİYOR

Logitrans Transport Lojistik Fuarı hakkında konuşan Karaoğlu, "Türkiye'nin en büyük, dünyanın ise en büyük üçüncü lojistik fuarı olarak Logitrans Transport Lojistik Fuarı, dünya lojistik ve taşımacılık sektörlerini uluslararası platformda bir araya getiren büyük bir yapıdır. Fuarlarda verilen panel ve söyleşilerin sektöre olan olumlu etkilerinden dolayı bilgi ve tecrübe olarak bize de elbette katkı sağlayacaktır" diyerek sözlerine son verdi.


alışan
alışan logistics
alışan
▪ Uluslararası Taşımacılık
▪ Intermodal Taşımacılık
▪ Yurtiçi Taşımacılık
▪ Likit Taşımacılık ▪ Enerji Taşımacılığı
▪ Depolama ve Antrepo Hizmetleri
▪ Katma Değerli Hizmetler
Hedeflerinizi
geleceğe taşıyoruz
ALIŞAN LOJİSTİK
Değirmenyolu Cad. No: 28 Asia Ofis Park
A2 Blok Kat : 1 34752 İçerenköy-Ataşehir / İSTANBUL
T: +90 (216) 469 15 15 Pbx F: +90 (216) 469 14 90
www.alisangroup.com

TRANSİTNET İLE TAŞIMA SÜRELERİ AZALIYOR

Belirli bir tecrübeye sahip ekibin hizmet kalitesini artıran en önemli etkenlerden biri olduğuna dikkat çeken SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, "Sistemimizi kullanan taşımacı firmalar bilgili ve tecrübeli bir ekibin desteğini daima yanlarında hissederek bunun güveni ile taşımalarını gerçekleştiriyorlar" dedi.



SGS TransitNet ne gibi hizmetler veriyor? Firmanın geçmişinden kısaca bahsedebilir misiniz?

SGS TransitNet, 13 ayrı ülkede kendi teminatını kullanan ve alanında bu ölçüde kapsamlı hizmet sunan ilk ve tek kuruluştur. SGS TransitNet olarak ulusal ve uluslararası tüm taşımalar için teminat veriyoruz. SGS TransitNet, AB, Türkiye, Sırbistan ve Makedonya transit rejimlerinde T1/T2 ve TR beyanlarınızı, TIR ön bildirim beyanlarınızı ve ENS beyanlarınızı sunmanızı sağlayan web tabanlı bir uygulamadır. SGS TransitNet olarak 2006 yılından beri taşımacı firmalara T1 hizmeti veriyoruz.

Lojistik sektöründe özellikle teknolojik dönüşümle birlikte yaşanan değişimleri bizlere kısaca anlatır mısınız?

SGS TransitNet olarak lojistik sektöründeki teknolojik dönüşüme katkıda bulunan önemli adımlardan birini attık. TransitNet adını verdiğimiz web tabanlı platformumuzda taşıma sürelerini önemli ölçüde azaltan, transit beyannameler sunulmasına, kontrol edilmesine ve izlenmesine olanak sağlayan güvenli, çok dilli bir uygulama kullanıyoruz. TransitNet nakliye ve lojistik endüstrisindeki firmaların, gümrük vergi ve harçlarına karşı yükümlülüklerini de kapsayan finansal bir teminat ile birlikte elektronik bir gümrük transit beyannamesi vermelerini sağlar.

Daha hızlı veri girişi sağlayan yeni kullanıcı ara yüzü ve mevcut verinizi Excel'den sisteme yükleyebilme olanağı veren yeni opsiyon sayesinde beyanlarınızı daha da süratli açabilmeniz sağlanmıştır. Sistem aynı zamanda birden çok kullanıcı tanımlayabilme ve birden fazla gümrükte aynı anda beyan sunabilme imkanı da vermektedir.

Peki, bu değişime ayak uydurmak ve hizmet kalitenizi artırmak adına ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz? Bu alandaki yatırımlarınız neler?

SGS TransitNet olarak 13 ayrı ülkede kendi teminatımız ayrıca 14 ayrı müşteri merkezimiz ile tüm yerli ve yabancı nakliyecilere hizmet veriyoruz. Gerek operasyonel ve pazarlama faaliyetleri gerekse oluşturulan beyanların takibi için ayrı ayrı hizmet veren profesyonel bir ekibimiz var. SGS TransitNet olarak hem yurt içinde hem de yurt dışındaki ofislerde personellerimizle sürekliliği sağlama çabasındayız. Belirli bir tecrübeye sahip ekip, hizmet kalitesini artıran en önemli etkenlerden biridir. Bu sayede sistemimizi kullanan taşımacı firmalar bilgili ve tecrübeli bir ekibin desteğini daima yanlarında hissetmekte ve bunun güveni ile taşımalarını gerçekleştirmektedirler.

Son olarak Logitrans Transport Lojistik Fuarı hakkında görüşlerinizi alabilir miyiz, fuardan beklentileriniz neler? Ayrıca fuarda ne tür yeniliklerle ziyaretçilerinizin karşısına çıkacaksınız?

SGS TransitNet olarak daha önceki yıllarda olduğu gibi müşterilerimize yeniliklerimizi sunacağız. Yeniliklerimiz arasında, farklı ülkelerde teminat alarak müşterilerimize daha fazla seçenek sunmak ve organizasyon yapımızdaki güncellemeler ile müşterilerimize doğrudan hizmet vererek memnuniyeti ve bağlılık oranımızı artırmak var.

TEHLİKELİ ATIK MİKTARINDA YÜZDE 40 ORANINDA AZALMA



TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜMÜN LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜ YAKINDAN İLGİLENDİRDİĞİNİ SÖYLEYEN MARS LOGISTICS GENEL MÜDÜRÜ ALİ TULGAR, "TÜM SÜREÇLERDE BİLGİ TEKNOLOJİLERİNİN YAYGIN BİR ŞEKİLDE KULLANILMAYA BAŞLAMASI BU DÖNÜŞÜMÜN SIKI TAKİBİNİ GEREKLİ KILIYOR. ÇÜNKÜ LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN SİPARİŞ ALINMASINDAN TUTUN, SEVKİYATINA KADAR OLAN TÜM SÜREÇLERİ BU TEKNOLOJİLERİN KULLANILMASIYLA GERÇEKLEŞİYOR" DEDİ.

"Dünya hızla değişiyor. Trendler, teknoloji alt yapıları da buna bağlı olarak değişim gösteriyor. Bu değişime çabuk adapte olabilenler ve müşterilerine verdikleri hizmete teknolojiyi entregre edebilenler ayakta kalıyor. Teknolojik gelişmeleri ve trendleri yakından takip etmek Mars Logistics olarak önceliklerimiz arasında yer alıyor" diyen Tulgar, "Mars Logistics olarak bizler bilgi işlem altyapımıza sürekli yatırım yaparak müşterilerimizle olan bilgi akışını kesintisiz olarak sağlıyoruz. Tüm araçlarımızda (hem çekicilerde hem de treylerlerde) uydu takip sistemi var. Araçların nerede olduğunu 7/24 takip edebiliyoruz. Aynı zamanda bizimle birlikte müşteri de isterse internet üzerinden veya iPhone, iPad ve Android sistemlerle ürünlerinin durumunu 7 gün 24 saat takip edebiliyor. Sadece takip değil, ilgili evrakları görüntüleyebiliyor veya indirebiliyor. Depolarımızdaki otomasyon sistemleri sayesinde kusursuz bilgi ve hizmet akışı sağlıyoruz" dedi.

"FİLOMUZDAKİ ARAÇLARI ÇEVRE DOSTU ARAÇLARLA YENİLEYEREK DOĞAYI KORUMAYA ÖZEN GÖSTERİYORUZ"

Özellikle son dönemde ön plana çıkan yeşil lojistiğe yönelik gerçekleştirmiş oldukları çalışmalar hakkında bilgi veren Tulgar, "Lojistik sektörü, günümüzde doğa dostu ve çevreci lojistik kavramı ile yeni bir boyut kazandı. 'Yeşil lojistik' kavramının giderek daha fazla önem kazanmaya başladığını gözlemliyoruz. Tüm dünyada ve tüm sektörlerde artık çevreye dost ürün ve hizmetler tercih ediliyor. Biz de çevreye duyarlı çalışmalarımızla ve her yıl filomuzdaki araçları çevre dostu araçlarla yenileyerek doğayı korumaya özen gösteriyoruz" açıklamasında bulundu.

Mars Logistics olarak karayolu, denizyolu, demiryolu, havayolu ve intermodal taşımacılık modelleriyle dünyanın her noktasına taşımacılık gerçekleştirdiklerini dile getiren Tulgar, Avrupa ülkelerine karayolu ile komple, parsiyel ve askılı olarak hizmet verdiklerini belirterek, ayrıca denizyolu ve havayolu ile de Avrupa, Uzakdoğu ve Amerika ile sıklıkla çalıştıklarını sözlerine ekledi. Tulgar Eylül 2012 tarihinde çevreci taşımacılık modeli olan intermodal taşımacılığı hayata geçirdiklerini söyledi.

"İntermodal taşımacılık modeli, çevreye katkısı ve optimum transit sürelerde hizmet vermesi dolayısıyla iş ortaklarımız tarafından sıklıkla tercih ediliyor. Otomotiv, gıda, tekstil, kimya, enerji, kozmetik gibi birçok sektöre bu hizmeti veriyoruz" diyen Tulgar, "Geçtiğimiz yıl, kullanılan intermodal taşıma çözümleri sayesinde yüzde 48 emisyon tasarrufu elde ettik. 2 milyon 374 bin adet ağaç ile 5,9 hektar ormanlık alan kurtarmış olduk. Geçtiğimiz yıl atık yağ, atık pil, kağıt atık, elektronik atık, hurda metal gibi tehlikeli atık miktarı ise yüzde 40 oranında azaldı" diyerek sözlerine son verdi.

Yön Ar-Ge Merkezi sektöre yön verecek

Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, "Alışan Lojistik olarak müşterilerimize hizmet verirken; çevresel koşullara en uygun lojistik uygulamalarını hem kendi bünyemizde hem de tedarik zinciri partnerlerimizde hayata geçiriyoruz" diye konuştu.



Teknolojik değişime ayak uydurmak ve hizmet kalitenizi artırmak adına ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz? Bu alandaki yatırımlarınız neler?

Geleceği şekillendirmenin ancak geleceği inşa etmekle mümkün olabileceği felsefesinden yola çıkarak, ulaşmış olduğumuz nokta ile yetinmiyor ve 2018'de sektöre yön vermeyi hedefliyoruz. Sürdürülebilirliğin, gerçek ve sanal dünyanın kaynaşmasının sağlandığı Endüstri 4.0 ile birlikte Endüstri 5.0'a giden yolda, AR-GE ve inovasyon kavramlarını tüm şirket çalışanlarına benimsetmek arzusundayız. Bu bağlamda "İnovasyon Geleceği Taşır!" mottosu ile yola çıkarak "Ar-Ge Merkezi" kurmaya karar verdik ve bu yolda gerekli adımları hızla atmaya başladık.

Sektöre yön verme hedefi ve iddiası ile hayata geçirdiğimiz "Yön Ar-Ge Merkezi", başarılı bir kültürel dönüşüm noktasında AR-GE merkezinin en önemli ihtiyacı olan üst yönetim iradesine en kuvvetli şekilde sahip olmasıyla dikkat çekiyor. Yön Ar-Ge Merkezi, depoda kendi kendini yöneten cihazlar, otomasyon sistemleri, otonom ürün toplama sistemleri, otonom ayrıştırma sistemleri, otomatik yükleme ve boşaltma sistemleri gibi sistemlere yönelik bilgi, teknoloji ve yazılımları kendi Ar-Ge merkezinde üretecek.

Özellikle son dönemde çevreye duyarlı, yeşil lojistiğe yönelik firmaların çeşitli çalışmaları oluyor. Peki, sizin de buna yönelik çalışmalarınız mevcut mu?

Çağımızda artık sektörlerin, fabrikaların, işletmelerin ve firmaların olmazsa olmazı konumuna gelen yeşil lojistik, gerek strateji belirlemede gerekse rekabet avantajı yaratmada önemli birer aktör konumuna gelmiştir. Şirketlerin ve firmaların çevre dostu stratejiler ve politikalar oluşturmaları ve bunları uygulamaya başlamaları, kendi bünyelerinde yeni iş modeli yaratmaya zemin hazırlamıştır. Alışan Lojistik olarak müşterilerimize hizmet verirken; çevresel koşullara en uygun lojistik uygulamalarını hem kendi bünyemizde hem de tedarik zinciri partnerlerimizde hayata geçiriyoruz. Bu anlamda kimyasal madde taşıyan tankerlerin çevreye zarar vermeden yıkanmasını sağlayan ilk tank temizleme tesisini 2005 yılında Avrupa Birliği standartlarında hizmete açtık.

Gelişmiş, modern ve çevreci tesisimiz ALIŞAN DEN HARTOGH bünyesinde kimyasal taşıyan ekipmanları Avrupa standartlarında modern tekniklerle yıkıyor ve çıkan atıkları özel arıtma sistemlerimizle bertaraf ederek doğaya karışmasına engel oluyoruz.

Son olarak Logitrans Transport Lojistik Fuarı hakkında görüşlerinizi alabilir miyiz, fuardan beklentileriniz neler? Ayrıca fuarda ne tür yeniliklerle ziyaretçilerinizin karşısına çıkacaksınız?

Avrasya bölgesinin taşımacılık, lojistik ve tedarik zinciri çözümleri için önemli bir iş platformu olan Logitrans Transpor Lojistik Fuarı'nı büyük bir ilgiyle takip etmekteyiz. Fuarların sektör paydaşlarını bir araya getirerek sektöre katkı sağladıklarını düşünmekteyiz. Bu anlamda bu seneki Logitrans Transpor Lojistik Fuarı da lojistik teknolojileri ile ilgili en son ürün, hizmet ve teknolojileri aynı platformda bir araya getirerek, katılımcılarına yeni pazarlarda iş yapma fırsatı sunacaktır. Sadece bu fuarın yurtdışındaki emsallerini örnek alarak 2 yılda bir düzenlenmesinin daha efektif olacağı kanaatindeyim.

"BU İŞTEN KAZANDIĞIMIZI BU İŞE HARCIYORUZ"



Reysaş Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, şirketin kuruluşundan bugüne sürdürdükleri büyümeyi ve gelecek yatırımlarını anlattı.

Şirketinizin kuruluş öyküsünü ve kurulduğu günden bu yana kaydettiği aşamaları kilometre taşlarıyla özetler misiniz?

Ticaret hayatına 1978 yılında küçük bir sermaye ile başladım ve henüz 16 – 17 yaşlarında lise ikinci sınıf öğrencisiyken, bugün iş dünyasındaki birçok holding ve önemli şirketin geldiği yer olan Çıkrıkçılar Yokuşu'nda ilk ofisini açtım. İlk olarak mefruşat ve dekorasyon üzerine kurduğum şirket ile ağırlıklı olarak bankaların işlerini yapıp, ardından bir müşavirlik firması kurdum. O dönemin büyük yabancı firmalarına danışmanlık yapıp, bunun yanı sıra inşaata da adım atmıştım. Türkiye'nin birçok kentinde inşaatlar yapıp, ayrıca çelik konstrüksiyondan fabrika gibi çeşitli sanayi tesisleri de inşa ettim. Otomotiv bayiliği yaparken kendi araçlarımı İstanbul'dan Ankara'ya taşımak için başladığım lojistik işini bugün büyük bir yapıya dönüştürdüm.

1990 yılında araç taşımacılığı ile başladığım lojistik sektöründe kısa zamanda büyüyüp araç taşımacılığı, yurtiçi ve yurtdışı taşımacılık, uluslararası ve yurtiçi demiryolu taşımacılığı, otel işletmeciliği, taşıt muayene istasyonu işletmeciliği ve depolama hizmetleri ile ek servisler vermeye başladım.

Reysas bugüne geldiğimizde bin 750 özmal tır, 3 bin kiralık tır, kendisine ait ikisi aktif 7 demiryolu istasyonu, bin vagon, bin tren konteyneri, 36 depo, 900 bin metrekare kapalı depolama alanı, 5 il ve 3 ilçede toplam 8 sabit 5 mobil olmak üzere 13 TUV Türk Muayene istasyonları işletmesi, 600 adet istif makinası, GES Tesisleri, Türkiye'nin en büyük endüstriyel yem bitki alanları, besi üretim çiftliği ve 2 adet Hilton Oteline sahip büyük bir yatırım ve organizasyon şirketi olmuştur.

Şirket olarak ilk yarıyılı nasıl geçirdiniz, faaliyet gösterdiğiniz sektörlerde büyüme oranınızı paylaşır mısınız?

Ciro olarak 2016 yılını yaklaşık yüzde 15 büyüme ile kapattık. Özellikle son 10 yıldır devam eden depo yatı-


RENAULT TRUCKS DELIVER
BEST MODELS OF TURKEY
2017
D Serisi
C Serisi
T Serisi
K Serisi
D-Wide
İŞİMİZ, İŞİNİZE GÜZELLİK KATMAK.
Renault Trucks Euro 6 T, K, C ve D serisi çekici ve kamyonları, nakliyattan ağır şantiye taşımacılığına, her mevsim koşulunda, konforu, sağlamlığı ve kanıtlanmış yakıt ekonomisiyle sahibine her anlamda avantaj sağlıyor, tasarımıyla da yollara güzellik katıyor. İhtiyaç duyduğunuz güç Renault Trucks'ın çekici ve kamyonlarında.
renault-trucks.com.tr
RenaultTrucksTurkiye
RENAULT TRUCKS

rımlarımız son 5 yılda artarak devam etti. Bunlara ilave olarak demiryolunda üstyapı ekipmanları, vagon, istasyon ve özellikle de yeşil lojistik kapsamında karbon salınımını azaltan depolarımızın çatılarımızda güneş enerjisinden elektrik üretimi ve doğalgazın ağır ticari vasıtalarda kullanımı ile ilgili yatırımlarımız devam etti. 2017 yılında, daha önceden anlaşmaları yapılmış Esenyurt, Orhanlı 6, Çayırova 12 ve 13, Lüleburgaz projelerini bitirmeyi planlıyoruz. Bu projeler bittiğinde kapalı depo alanımızı 310 bin metrekare daha artırıp, yaklaşık 2 milyon dolar ilave nakit girişi sağlanmış olacağız. 2018 yılı hedefimiz kapalı alanda 1 milyon 500 bin metrekare.

Depo çatısında güneş panelleri ile elektrik üretimi yapan Türkiye de çatı üzerinde kurulmuş ilk ve en büyük GES tesisini hizmete alan firmasıyız. Depo sayımızın fazlalığı ve depo yatırımlarımızın devam etmesi sebebi ile 2017 ve takip eden yıllarda da güneş enerjisi yatırımlarımız devam edecek. Bu şekilde katkı değeri yaratan, verimlilik artışı sağlayan, karbon salınımını azaltan uygulamalarda yatırımlarımızı devam ettirmeyi planlıyoruz.

Tren, depo ve lojistiğe limitsiz para yatırıyoruz. Bu işten kazandığımızı bu işe harcıyoruz. 2017 yılı için büyüme hedefimiz yaklaşık yüzde 15. Proje lojistiği yapan bir firma olmamız sebebi ile her zaman proje büyüklüğüne göre yapılan yatırımlarımız değişebilmektedir. Yaklaşık değerler vermek gerekirsek 2017 yılı için depolama alanında hedefimiz 1 milyon 200 bin metrekare, demiryolu tarafında 500 tren vagon/konteyner yatırımı, lojistik için ise 100 adet tır ve 150 adet ticari vasıta yatırımı yapmak.

Şirket olarak 2023 yılına yönelik büyüme ve yatırım hedeflerinizden bahseder misiniz? Seneyi nasıl kapatmak istiyorsunuz?

Reysaş, sektörünün öncü şirketlerinden biri olarak, bu büyüklüğün ve gelişimin içerisinde, yarattığı ve yaratacağı katma değerle, bugün olduğu gibi gelecekte de yer almaya devam edecektir.

2023 yılında Reysaş Yatırım Holding olarak bugünkü ciro ve büyüklüğümüzü minimum yüzde 50 büyütmeyi planlamaktayız. Lojistik alanında ciromuzu iki katına çıkarıp, yaklaşık 700 adet olan tır sayımızı 3 bin adette tutmak hedefimiz. Pazarda kolay olan bu hedefi tutturmaktan ziyade önceliğimiz karlı, verimli ve minimum yatırım ile bu hedefleri gerçekleştirmektir.

Depolama segmentinde depo geliştirmeye odaklanmış ilk ve tek gayrimenkul yatırım ortaklığı olan iştirakimiz REYSAŞ GYO ile sahip olduğumuz "Türkiye'nin Depocusu" ünvanını, gelecekte de hep lider konumda tutarak devam ettirmek depoculuk alanındaki hedefimiz. 2023 yılında net kar ve ciro olarak 100 milyon USD hedefine ulaşmış, 2 milyon metrekare kapalı alana sahip özellikle depo ve stok yönetimi alanlarında da yapacağı teknoloji ve istihdam yatırımlar ile etkinleştirmeyi ve daha verimli hale getirmeyi planlıyoruz.



Bugün sahip olunan karayolu filomuza ek olarak, son düzenlemelerle büyüme potansiyeli giderek artan demiryolu taşımacılığında en çok yatırım yapan ilk özel sektör şirketi olduk. Ayrı bir şirket çatısı altında kurduğumuz Reysaş Demiryolları ile önümüzdeki yıllarda verimliliği artacak olan demiryolu taşımacılığı tarafında vagon sayımızı artırarak ve var olan istasyonlarımıza ek olarak stratejik noktalarda istasyon yatırımlarımızı yaparak bu segmentte REYSAŞ kalitesi ile hizmet farkımızı sunmaya devam ettik. 2023 yılına gelindiğinde de 2 bin adet vagon sayımızla, 3 kat ciro hedefine ulaşmayı hedefliyoruz.

Oto taşımada alanında ise mevcut 150 olan tır sayımızı 250 adete ulaştırarak, 200 bin adet olan taşımamızı 500 bin adete yükseltmek 2023 yılındaki öncelikli hedeflerimizdendir.

Sektörünüzde başarılı olmanın sırları nelerdir? Başarılı bir iş insanı olarak sektörünüzde faaliyet göstermek isteyen girişimcilere tavsiyeniz ne olur?

Reysaş Yatırım Holding olarak sektörümüzde birçok ilke imza atan, sektördeki ihtiyaçları ve eksikleri görerek yatırım stratejilerimizi bu doğrultuda belirleyen öncü firmalardan biriyiz. Türkiye ekonomisi geliştikçe ve buna bağlı olarak ticaret hacmi arttıkça Reysaş'a daha çok iş düşecektir. İçinde bulunduğumuz süreçte Türk demokrasisine ve iradesine sahip çıkan Türk milletine bu yolda yaptığı yatırımlarla istihdam yaratan şirketimiz, 2023 hedeflerine ulaşma yolunda çalışamaya devam edecektir.

EKOL, YALOVA RO-RO TERMİNALİ'Nİ DEVREYE ALDI

YALOVA RO-RO TERMİNALİ'NİN ÜLKEMİZİN LOJİSTİK OLARAK EN DOĞRU BÖLGESİNDE YAPILDIĞINI SÖYLEYEN EKOL YÖNETİM KURULU BAŞKANI AHMET MUSUL, "BU YATIRIM, BAŞTA OTOMOTİV SANAYİİ OLMAK ÜZERE İHRACATÇILARIMIZIN SÜREÇLERİNE ÖNEMLİ KATKILAR SAĞLAYACAK, ŞİRKETİMİZİN OLDUĞU KADAR SEKTÖRÜMÜZÜN DE BÜYÜMESİNE KATKI SAĞLAYACAK" DEDİ.

İki yıl süren inşaat ve yasal süreçlerin ardından Türkiye ekonomisine kazandırılan terminale, ilk etapta 40 milyon Euro yatırım yapıldı. İhracat seferi ile operasyona başlayan terminalde; 3 Ekim Salı günü araç kabulüne başlandı. 4 Ekim Çarşamba günü ise ilk Ro-Ro seferi gerçekleştirilerek Alternative Transport bünyesindeki QEZBAN Trieste/İtalya'ya doğru hareket etti.

KANSEROJEN MADDE TESTLERİ GERÇEKLEŞTİRİLECEK

Yalova Topçular mevkiinde 80 bin metrekare oturum alanı ve 500 treyler kapasiteli inşa edilen Yalova Ro-Ro Terminali'nde; tek iskelede 2 rampa, X-Ray, gümrük binası, laboratuvar, acente ofisleri, sürücüler için sosyal tesisler, 16 bin metrekare geçici depolama alanı ve ADR deposu yer alıyor. Öncelikle tekstil, ayakkabı, kırtasiye, oyuncak ve deri ürünlerinin ihracat ve ithalatına imkan sağlayacak kanserojen madde testleri de Yalova Ro-Ro Terminali'ndeki laboratuvarda gerçekleştirilebilecek. Gıda ürünlerinin ihracat ve ithalat işlemleri için gerekli analizlerin yapılacağı bölüm ise yıl sonuna doğru devreye alınacak. Terminalden ihracat çıkışı yapacak araçların faydalanacağı ÖTV'siz akaryakıt istasyonu da bu hizmete girecek.

ARAÇ YOĞUNLUĞU ORTADAN KALKACAK

İstanbul trafiğinden 100 binden fazla treyleri denize kaydıracak olan Yalova Ro-Ro Terminali sayesinde Haydarpaşa'da yaşanan araç yoğunluğu ortadan kalkacak ve Anadolu yakası Harem-Üsküdar hattında rahatlama sağlanacak. Aynı zamanda şehir içi trafikteki saat kısıtlamasının yarattığı operasyonel verimsizlikler sona erecek. Ekol, bugüne kadar Haydarpaşa Limanı'ndan yürüttüğü yurt dışı operasyonları, bundan böyle Yalova Ro-Ro Terminali'nden gerçekleştirecek.

Sadece Türkiye'nin değil Avrupa'nın da en modern terminali olan Yalova Ro-Ro Terminali'nin hizmete girmesi nedeniyle açıklamalarda bulunan Ekol Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul "Ülkemizin lojistik olarak en doğru bölgesinde yapılan bu yatırım, başta otomotiv sanayii olmak üzere ihracatçılarımızın süreçlerine önemli katkılar sağlayacak, şirketimizin olduğu kadar sektörümüzün de büyümesine katkı sağlayan yatırımlarımız; yakın zamanda kalite ve karlılık anlamında çok daha iyi sonuçlar üreten bir Ekol olmamıza yardımcı olacaktır. Böylelikle hem ülkemizde, hem de bölgemizde her geçen gün rakiplerinin çok ötesinde örnek alınan lider bir şirket olmaya tam yol devam edeceğiz" dedi.

Yalova Ro-Ro Terminali ile üretici ve taşıyıcı firmalar için zaman ve maliyet tasarrufu sağlanırken verimlilik artışı yaşanacak. Yeni terminalin çevrenin korunmasına da önemli katkıları olacak. Karayolu yolculuk süresinin düşmesi ile bir yıl içerisinde 3.7 milyon kilogram karbondioksit, 4 milyon kilometre yol, 1.5 milyon litre dizel, 12 bin kilogram tehlikeli atık azaltımı elde edilecek.



BİTKİSEL YAĞ TAŞIMACILIĞI UZMANLIK GEREKTİRİYOR

ÇAVUŞOĞLU NAKLİYAT GENEL MÜDÜRÜ ZAFER ÇAVUŞOĞLU, ÇAVUŞOĞLU NAKLİYATI DİĞERLERİNDEN AYIRAN ÖZELLİĞİN ARAÇLARININ SADECE BİTKİSEL DÖKME YAĞ TAŞIYOR OLMASI OLDUĞUNU BELİRTEREK, "BİTKİSEL YAĞ TAŞIMACILIĞI AYRI BİR UZMANLIK GEREKTİREN VE ÜZERİNDE TİTİZ BİR ŞEKİLDE ÇALIŞILMASI GEREKEN BİR KONUDUR. BU ANLAMDA BU İŞİ UZMANIYLA ÇALIŞMAK ÇOK DAHA UYGUN MALİYET VE İSTENİLEN KALİTE SONUCUNU SAĞLIYOR" DEDİ.



İŞİN UZMANIYLA ÇALIŞMALISINIZ

Çavuşoğlu Nakliyat'ı sorduğumuz Zafer Çavuşoğlu "Çavuşoğlu Nakliyat 1988 yılında İzmir'de kuruldu. Bugün yaklaşık yedi bin metrekare alan üzerine kurulu tesisi ve müşteri taleplerine uygun 115 araçlık filosu ile hizmet veriyor. Filomuzda bulunan araçlar, taşınan her ürün farklı bir tip tank ihtiyacı doğurduğu için, farklı gruplara ayrılmış ve ürüne uygun olarak tasarlanmıştır. Araçlarımız, izoleli krom tanklardan oluşmakta olup bazıları karıştırıcılı, bazıları ısıtıcılıdır.

Bizi rakiplerimizden ayıran özellik, araçlarımızın "sadece bitkisel dökme yağ" taşıyor olmasıdır. Bununla birlikte, ürün sağlığını korumak adına araçlara büyük yatırımlar yapılması gerekiyor. Bitkisel yağ taşımacılığı ayrı bir uzmanlık gerektiren ve üzerinde titiz bir şekilde çalışılması gereken bir konu. Bu anlamda bu işi uzmanıyla çalışmak çok daha uygun maliyet ve istenilen kalite sonucunu sağlıyor" dedi.

"TANKERLERİN TEMİZLİĞİ EN HASSAS KONU"

Tankerlerin temizliğinin, bu işteki en hassas konu olduğunu dile getiren Çavuşoğlu "Piyasada gıda taşımacılığı yaptığını iddia eden bununla birlikte aynı tankerlerle kimyevi madde de taşıyan firmalara rastlamanız büyük olasılık. Yağ sanayicilerinin büyük bir kısmı taşıma işinin sadece ticari boyutunu göz önüne alıyor, kalite için gereken özeni göstermiyor, devletin de bu konu ile alakalı yaptırımları yok maalesef. Bırakın kimyevi madde taşımayı, taşıdığınız farklı bir tür yağın bile diğer bir yağı yüklemeden önce tamamen temizlendiğinden emin olmak zorundasınız. Bu durum da bu işte uzman olmayı gerektiriyor.

Kuruluşumuzdan bu yana sadece 'nasıl daha iyi yaparız?' sorusunun cevabını aradık. Sürekli geliştik, şimdi alanımızda önde gelen firma olduk ve hala öğreniyoruz… Amacımız tam müşteri memnuniyeti sağlamak ve biz bu işi çok önemsiyoruz. Bu yıl için büyük yatırım planlarından ziyade, taleplere göre araç üst ekipmanlarında ve tesis alt yapımızda değişiklikler yapıyoruz. Önümüzdeki yıl için ise altyapı yatırımlarımızı bitirme ve beş yaşını doldurmuş olan çekicilerimizi yenileme planlarımız var" dedi.



75

YIL

1942 - 2017



SEKTÖRÜN GELECEĞİNE YÖN VERENLER BU KONFERANSTA BİR ARAYA GELİYOR

360 CNP Organizasyon tarafından bu yıl 3.'sü düzenlenecek olan 360 LOJİ&TED Konferansı hakkında bilgi veren 360 CNP Organizasyon Genel Müdürü Özlem Alkan, "Firmalarını sektör liderlerine tanıtarak yeni iş anlaşmaları yapmak, yeni ortaklar edinmek için şirket yöneticilerinin bu fırsatı kaçırmamasını tavsiye ediyorum" dedi.

360 CNP Organizasyon tarafından bu yıl 3.'sü düzenlenecek olan 360 LOJİ&TED Konferansı'nda hangi konulara odaklanılacak? Konferansın gündemi noktasında bilgi verir misiniz?

Hem bilgi alışverişi hem de ticari açıdan çok tatminkar geçen konferansların ardından "Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetiminde Paradigma Değişimi" ana teması etrafında 3'cü 360 LOJİ&TED Konferansında bu sene Akıllı Lojistik Sistemleri ve Tedarik Zincirinde Dijital Dönüşüm Süreci, Taşımacılığın Değişen Yüzü, Endüstri 4.0, LoT, Blockchain, Big Data vb. konularla geleceğe odaklanılacak. Konferansın gündeminde; maliyetleri azaltmak, verimliliği artırmak, planlı, hızlı, esnek ve etkin bir tedarik zinciri yönetimi kurmak, üretim dağıtım sistemlerinin gelişimini sağlamak, yeni nesil uygulamalara, güncel know-how'lara, inovasyonel çalışmalara ve sonuç veren örneklerle şahit olacağız.

Konferans; lojistik, nakliye, tedarik zinciri yönetimi, satın alma, gümrük, antrepoculuk, dağıtım, IT alanlarından birçok uzmanın yanı sıra şirket sahipleri ve üst düzey karar mekanizmalarının buluşacağı bir toplantı niteliğindedir. Beklentiler ister belirli bir stratejinin uygulamasını sağlamak ister maliyetleri optimize etmek olsun, konferansımızda tedarik zinciri lojistik departmanlarının başarı hikayelerini, bugünü ve yarını konuşacağız.

YENİ İŞ ANLAŞMALARI, YENİ ORTAKLAR...

Konferans ile birlikte neler amaçlanıyor?

Konferansın amacı; 20 farklı sektörden 125 üzerinde şirket, profesyonellere stratejik bilgi alışverişi, deneyim, networking ve eş düzey kişilerin direk irtibata geçmelerine zemin sağlamaktır.

Ulusal ve uluslararası düzeyde her sektörden kurum, kuruluş ve firmaları bizimle işbirliği yapmaya davet ediyoruz. Vereceğimiz hizmetler vasıtasıyla, firmalara deneyimimiz ve bilgimizi sunuyor, onların işlerinin büyümesine vesile oluyoruz. Firmalarını sektör liderlerine tanıtarak yeni iş anlaşmaları yapmak, yeni ortaklar edinmek için şirket yöneticilerinin bu fırsatı kaçırmamasını tavsiye ediyorum.

LOJİSTİK VE TEDARİK ZİNCİRİ BU KONFERANSTA ELE ALINACAK

Konferans ne zaman gerçekleşecek?

Farklı tematik alanlarıyla Türkiye ekonomisinin en önemli iki unsuru lojistik ve tedarik zincirinin ele alınacağı bu platform, İstanbul Marriott Şişli Hotel'de 17 Ocak 2018 tarihinde gerçekleştirilecek.

KARSAN'A YENİ PAZARLAMA MÜDÜRÜ



Geliştirdiği toplu taşıma sistemleriyle şehirlere modern çözümler sunan Karsan, Pazarlama Müdürlüğü koltuğunu Aslı Ör'e emanet etti. Bugüne kadar otomotiv sektöründe pek çok başarılı işlere imza atan Aslı Ör, Karsan'daki yeni görevine Ekim ayı itibariyle başladı.

Kuruluşunun 50. yılını geride bırakan Karsan'da, Pazarlama Müdürlüğü görevine Ekim ayı itibariyle Aslı Ör getirildi. İş hayatına telekomünikasyon sektöründe başlayan, ardından Türk otomotiv sanayinin köklü kuruluşlarından Tofaş'ta uzun bir dönem örnek sayılabilecek işlere imza atan Ör, başarılarını Karsan'da da sürdürmeyi hedefliyor.

Çalışma hayatına Turkcell'de Müşteri Temsilcisi olarak başlayan Ör, otomotiv sektörüne ise Anadolu Isuzu şirketiyle geçiş yaptı. Bir buçuk yıl boyunca Anadolu Isuzu'da Pazarlama Uzmanı olarak görev yapan Aslı Ör, ardından Tofaş'a geçiş yaparak 2007-2017 yılları arasında farklı departmanlarda görev aldı. Yaklaşık 4 yıl boyunca Kıdemli CRM Uzmanı olarak Tofaş'ta görevini sürdüren Aslı Ör, sonrasındaki 3 yıl boyunca ise Fiyatlandırma ve Pazarlama Programları Yönetmeni olarak çalıştı. Ör, Tofaş'ta son dönemde Ürün Pazarlama Yönetmeni ve Pazarlama İş Geliştirme Yöneticisi olarak başarılı işlere imza attı. Aslı Ör kariyerindeki başarılı tabloyu, bağlı bulunduğu şirketlerde aldığı çok sayıda ödülle de taçlandırdı.

NISSAN AFRİKA, ORTA DOĞU, HİNDİSTAN BÖLGESİ HAFİF TİCARİ ARAÇ DİREKTÖRLÜĞÜNE İBRAHİM ANAÇ ATANDI

Nissan Türkiye bünyesinde 2005 yılında Pazarlama Müdürü olarak göreve başlayan ve 2007 yılında Satış Müdürlüğü görevini üstlenen, 2013 yılından itibaren sürdürdüğü İş Birimi Koordinatörlüğü'nün ardından 1 Ekim 2014 itibari ile Nissan'ın yeni Satış, Servis, Yedek Parça ve Aksesuar Pazarlama ve Lojistik Merkezi'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'nı yürüten İbrahim ANAÇ, Nissan Afrika, Orta Doğu, Hindistan Bölgesinin Hafif Ticari Araç Direktörlüğü görevine atandı.

1 Ekim itibarı ile yeni görevine başlayacak olan ANAÇ, Türkiye'nin de dahil olduğu Nissan'ın Afrika, Orta Doğu ve Hindistan'ı kapsayan yönetim bölgesinin Hafif Ticari Araç Direktörü olarak sorumluluk üstlenecek. Nissan Afrika, Orta Doğu, Hindistan Başkanı Peyman KARGAR'ın duyurusunu yaptığı atama ile ANAÇ, bundan sonra Afrika, Orta Doğu, Hindistan Bölgesi Satış ve Pazarlama Bölge Başkan Yardımcısı Kalyana SIVAGNANAM'a bağlı olarak, bölgedeki hafif ticari araç faaliyetinin geliştirilmesinden sorumlu olacak.






LİDER OLMANIN
GURURUNU YAŞIYORUZ
ARAÇ SICAKLIĞI
SERTİFİKALI ARAÇLAR
ARAÇ TAKİP SİSTEMİ
ZAMANINDA TESLİMAT
NOYAN
TRANS


Bedrettin
NOYAN
TRANS
www.noyantrans.com
Taşımalarımız araç başına 2.000.000 Euro değerindeki CMR sigortası teminatı güvencesindedir. Sevkiyatlar her türlü hava koşullarında etkilenmeyecek şekilde yapılmaktadır. Böylelikle zorlu koşullarda bile yükünüzün güvenle taşınacağını garanti etmektedir.
info@noyantrans.com
0 324 231 48 48
FRC SERTİFİKASI

"LOJİSTİKTE VAKİT NAKİTTİR"



KOÇASLANLAR OTOMOTİV GENEL MÜDÜRÜ MESUT SÜZER: "HİZMET KALİTEMİZİ EN ÜST SEVİYELERDE TUTUP MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ODAKLI ÇALIŞMAMIZ, BİR ARACI SATARKEN MÜŞTERİMİZE TÜM YANLARIYLA AKTARMAMIZ, İNŞAAT, HAFRİYAT, UZUN YOL ARAÇLARI GİBİ SEGMENTLERE HAKİM OLMAMIZ VE TEMSİL ETTİĞİMİZ RENAULT TRUCKS MARKASI KOÇASLANLAR OTOMOTİV'İ SEKTÖRDE ÖNE ÇIKARAN EN ÖNEMLİ ÖZELLİKLERDEN"

Koçaslanlar Otomotiv olarak, müşterilerinize sunduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?

Koçaslanlar Otomotiv, Renault Trucks yetkili bayii olarak müşterilerine satış ve servis hizmetleri sunmaktayız. Aynı zamanda bünyemizde Volvo Trucks'a da servis hizmeti sağlıyoruz. Güvenlik, yakıt ekonomisi, konfor gibi özelliklerin bir arada buluştuğu Renault Trucks sektörde en çok tercih edilen ağır vasıta markalarından. Bizler de bu özel araçları en uygun koşullarda müşterilerimize sunup, satıştan sonra da tüm hizmetlerde yanlarında oluyoruz.

Koçaslanlar Otomotiv İstanbul bölgesinde yeni yatırımlar yapıyor. Bu yatırımlardan söz eder misiniz?

Koçaslanlar Otomotiv olarak Marmara Bölgesi'nde ciddi yatırımlarımız var. İstanbul Orhanlı şubemiz hizmete girmiş olup, Hadımköy şubemiz 15 Aralık 2017 tarihi itibari ile hizmete girecektir. Projelerimize her geçen gün yenileri eklenmekte ve bu projelerle müşterilerimize her an bir adım daha yakın olma çabası içindeyiz. İstanbul'un iki ayrı ucunda şubelerimizi hizmete açmamız da bu stratejinin somut bir örneği. An itibariyle 3 ilde (Bursa, Kocaeli ve İstanbul) plazalarımızda hizmet vermekteyiz. Renault Trucks markasını Koçaslanlar Otomotiv farkı ile Türkiye yollarında daha sık görmeye devam edeceksiniz.

Lojistik sektöründe özellikle teknolojik dönüşümle birlikte yaşanan değişimleri bizlere kısaca anlatır mısınız?

Günümüzde pek çok araç artık son teknoloji ile üretiliyor. Bu, markaların teknolojiyi yakından takip etmeleri ile oluşuyor. Bugün baktığımızda 5 yıldızlı otel konforunda uzun yol araçları ile karşılaşıyoruz. Aynı zamanda değişen maliyetler ile birlikte araçların yakıt ve satış sonrası maliyetlerinin de ön planda olduğu bir zaman içerisindeyiz. Buna uyum sağlayan firmalar ayakta kalacaktır.

Koçaslanlar Otomotiv bu değişime ayak uydurmak ve hizmet kalitesini artırmak adına ne gibi çalışmalar yapıyor? Bu alandaki yatırımlarınız neler?

Teknolojinin bu denli ilerlemiş olması, üretici firmaları yeni arayışlara ittiği kadar bizim gibi yetkili bayileri de tetikliyor. Araçların değişmiş olması ile birlikte sizler de servis hizmetleri ve ekipmanlarınızı her zaman güncel tutmak zorundasınız. Biz Koçaslanlar Otomotiv olarak hizmet kalitemizi arttırmak adına öncelikle personelimizin eğiti-

mine ve kalifiye olmasına önem veriyoruz. Alanında profesyonel kadromuz ile satış ve satış sonrası hizmetlerde her türlü desteği müşterilerimize en hızlı şekilde sağlayabiliyoruz. Servislerimizde ekipmanlarımızı her zaman teknolojiye ayak uydurabilecek şekilde ve en önemlisi de zaman israfı yapmayacak şekilde yeniliyoruz. Bir aracın sağlıklı bir şekilde tamir görmesini mümkün olan en az süreye indirgiyoruz. Çünkü lojistikte vakit gerçekten nakittir. Bunun bilincinde çalışıyoruz ve müşterilerimizi her konuda bilgilendirerek tüm işlemlerini sağlıyoruz. İstanbul'da yeni faaliyete geçen Orhanlı ve faaliyete geçecek olan Hadımköy servislerimiz de de Renault Trucks markasına yakışır şekilde, yüzde yüz müşteri memnuniyeti hedefimiz ile yolumuza devam ediyoruz. Bizler için başarının ölçü birimi yüksek cirolar değil, müşterilerimizin gülen yüzüdür.

Koçaslanlar Otomotiv gelecek planlamalarını hangi stratejiler doğrultusunda planlıyor?

Koçaslanlar Otomotiv'in, gelecek planlamalarını her zaman uzun vadeli yapıyoruz. Sektörün getireceği yenilikler, avantajlar ve dezavantajları toplantılarımızda masaya yatırır, üzerlerinde konuşur ve müşterilerimize daha iyi ne verebiliriz sorularına cevap arayarak gelecek stratejilerimizi belirleriz. Aynı zamanda hizmet verdiğimiz bölgeler, piyasa hareketlenmeleri, belirli öngörüler eşliğinde bir bütün olarak ele alınır. Bu zamana kadar gelecekle ilgili planlama hedeflerimizde mutlu sona ulaştık diyebilirim. Dolayısıyla bu konuda doğru bir strateji izlediğimizi söyleyebilirim. Bir başka konu da müşteri memnuniyeti aramalarımız. Her geçen gün kendimizi daha da geliştirmek, eksik yanlarımız var ise görüp kapatmak, müşteri memnuniyetini maksimum seviyelere taşımak için bir MMA (Müşteri Memnuniyeti Arama) ekibi kurduk. Bu ekip, günün belirli saat aralıklarında Koçaslanlar Otomotiv'den hizmet alan müşterileri, kayıtlı cep telefonlarından arayarak müşteri memnuniyeti anketi düzenlemektedir. Bu ankete göre müşterilerimiz memnuniyet/memnuniyetsizliklerini 1 ile 10 puan arasında oylayarak değerlendirmektedir. Gelen puanlama, istek-öneri ve tüm geri dönüşler bizlere müşterilerimizi nasıl daha fazla memnun edebileceğimiz konusunda önemli ipuçları veriyor. Bu ipuçları bile gelecek dönemlerimiz için strateji oluşturmamızda bizlere yardımcı oluyor.



Sektörde birçok ciddi rakibiniz var. Koçaslanlar Otomotiv olarak sizi rakiplerinizden ayıran, öne çıkaran özellikler nelerdir?

Koçaslanlar Otomotiv öncelikle insana değer veren bir şirket. Resmin büyük tarafına bakacak olursak, işini iyi yapan her insan kendisine fayda sağladığı gibi, müşterilerine ve ülkesine de fayda sağlar. Biz bu yüzden "Ülkemiz, Müşterilerimiz ve Şirketlerimiz Adına Toplam Fayda" isminde bir slogan oluşturduk. Bu slogan bizim temel prensibimiz oldu. Dolayısıyla işimizi yaparken kendimize, müşterilerimize ve ülkemize toplam fayda sağladığımıza inanıyoruz. Bizi ayıran en büyük özelliğin bu olduğunu düşünüyorum. Hizmet kalitemizi en üst seviyelerde tutup müşteri memnuniyeti odaklı çalışmamız, bir aracı satarken müşterimize tüm yanlarıyla aktarmamız, inşaat, hafriyat, uzun yol araçları gibi segmentlere hakim olmamız ve temsil ettiğimiz Renault Trucks markası Koçaslanlar Otomotiv'i sektörde öne çıkaran en önemli özelliklerden diyebilirim.

YÜZDE 100 TÜRK TEKNOLOJİ ŞİRKETİ: MOBİLTRUST

MOBİLTRUST GENEL MÜDÜRÜ ENVER GÜLER, SUNMUŞ OLDUKLARI PROJELERDE SAĞLADIKLARI TASARRUFLAR HAKKINDA BİLGİ VERDİ.

Mobiltrust'un uzmanlık alanlarından (telemetri sistemleri, M2M, IoT) ve bu alanlarda gerçekleştirmiş olduğu çalışmalardan kısaca bahseder misiniz?

Mobiltrust olarak, tamamı yerli mühendislik ekibiyle kendi Ar-Ge laboratuvarlarında, kendi donanım ve yazılımlarını üreten yüzde 100 Türk teknoloji şirketiyiz. Uzaktan izleme, kontrol ve M2M çözümleri üzerine uzmanlaşan Mobiltrust, gelişen telekomünikasyon teknolojilerini, ürettiği donanım ve yazılım çözümleri ile entegre ederek nesnelerin interneti (IoT) alanında Türkiye'nin lider IoT şirketi olarak faaliyetlerine yurt içi ve yurt dışında devam ediyor.

Sunmuş olduğunuz çözümler başta lojistik sektörü olmak üzere firmalara ne gibi avantaj ve katkılar sağlıyor?

Burada lojistik sektörü için geliştirmiş olduğumuz Treyler Takip Sistemi'nden bahsetmek isterim. Özellikle Avrupa hattında çalışan ve intermodal diye nitelendirdiğimiz treylerler, çekiciden ayrı bir şekilde RO-RO ve bazen de demiryolu ile taşıma mecburiyetinde olan uluslararası nakliye yapan lojistik firmalarımız için katma değeri oldukça yüksek olan bir çözüm. Bu çözüm sayesinde lojistik firmalarımız yüzlerce hatta bazı durumlarda binlerce treylerin an itibariyle nerede olduğunu izleyebilir, gerekli yönlendirmeleri yapıp, treyler filolarını en etkin ve optimal şekilde yönetebilirler.

Temel olarak treylere herhangi bir hasar vermeksizin montajı yapılan, suya, sarsıntıya ve her türlü hava şartlarına karşı tam mukavemeti olan bu ürün; treyler, çekiciye bağlı değilken de kendi enerji kaynağı ile istenildiği zaman 1 yıla kadar tekrar şarj gerektirmeden kullanılabilir. Rakiplerinden farklı olarak bu cihazımızın çekici, treylere bağlandığında akümülatörden şarj alma özelliği vardır.

Bu arada endüstriyel takip, soğuk zincir ve dolap takip ile ilgili çözümlerimiz sayesinde müşterilerimiz zaman, işçilik, malzeme, araç ve makine bakımında ciddi tasarruflar sağlıyorlar. Örneğin halen büyük bir sanayi kuruluşunun depolama faaliyetleri için devam etmekte olan bir projemiz sayesinde, müşterimiz kullanmakta olduğu forkliftlerin yüzde 20'sini elden çıkarabileceğini ve bu sayede elde edeceği diğer faydalar ile birlikte toplam tasarrufunun, önümüzdeki 3 yıl için aylık bazda, yüzbinlerce TL tutarında olmasını bekliyor.



Diğer yandan liman içi araçların günlük kullanım sürelerine bağlı olarak yaptıkları mesafenin düşürülmesi ve bu yolla akaryakıt, işçilik ve amortisman giderlerinin optimizasyonuna yönelik diğer bir çözümümüz var. Böylece hem müşterimiz olan liman işletmesine hem de hizmet satın aldığı tedarikçilerine ciddi bir verimlilik alanı açmış oluyoruz.

Yurt dışına yönelik başka ülke hedefleri ve bu hedeflere bağlı olarak yapılan çalışmalar var mı?

Başta Avrupa, Ortadoğu ve Türki Cumhuriyetler olmak üzere gerek iş ortaklıklarımız ve gerekse açtığımız kendi satış ofislerimiz kanalıyla yurt dışı organizasyonumuzu genişletiyoruz. 2018 yılı için ABD'de de benzer bir faaliyetin hazırlıkları içerisindeyiz.


ALİAĞA TİCARET ODASI
TİCARET ODASI
1991
ALİAĞA
ALİAĞA ORGANİZE SANAYİ
iletisim
www.alto.org.tr
bilgi@alto.org.tr


SCANIA


SENATOR
MONROVIA





ECO START-STOP İLE YAKIT EKONOMİSİ SAĞLAYAN ARAÇLAR

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Direktörü Tufan Akdeniz, piyasaya sundukları yeni ticari araçların teknolojik donanım, konfor ve güvenlik düzeyleri hakkında bilgi verdi.



Piyasaya sunmuş olduğunuz yeni ticari araçlarınızın teknolojik donanımından, konfor ve güvenlik düzeylerinden bahseder misiniz?

Bildiğiniz gibi Mercedes-Benz olarak pick-up dünyasına Kasım sonu itibariyle giriş yapıyoruz. Sağlam, dayanıklı, güçlü, fonksiyonel ve zorlu araziye uyumlu yeni yıldızımız, pick-up sınıfına has niteliklerle, tasarım, konfor, sürüş dinamizmi ve güvenlik gibi Mercedes-Benz'e özgü bütün özellikleri barındırıyor. Araçta, kaza anında çarpışmanın etkisini azaltan ön ve arka burulma noktalarıyla oluşan aracın sağlam gövdesi, yüksek güvenlik seviyesi için temel oluştururken, yedi adet hava yastığı ve iki adet çocuk koltuğu bağlantı noktası pasif güvenliği destekleyecek. Aktif güvenlik ise Aktif Fren Asistanı ve Şerit Takip Asistanı gibi elektronik sistemlerle sağlanacak. Römork çekmek için Elektronik Stabilite Programı, Hız Sabitleme Sistemi ve altı adet LED kümesi ile sınıfının en yüksek aydınlatma seviyesini sunan LED farlar standart olarak sunulacak.

Peki, aracı performans ve tasarım olarak değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz?

Pazara güçlü bir giriş yapmaya hazırlanan Mercedes-Benz X-Class, çift çıtalı heybetli ön ızgaraya, güçlü duruşunu destekleyen uzun motor kaputuna ve uzun geniş farlara sahip. Aracımız; üç farklı kokpit süslemesi, ikisi kontrast dikişli deri olmak üzere altı farklı koltuk döşemesi ve iki farklı tavan rengiyle sınıfının en zengin malzeme ve renk çeşitliliğini sunacak. Aracımız ayrıca kullanıcısına üç farklı donanım seviyesi, dört ve altı silindirli motorlar, arkadan itiş moduna da alınabilen dört tekerlekten çekiş veya sürekli dört tekerlekten çekiş, altı vitesli manuel şanzıman ve 7 vitesli otomatik şanzıman olmak üzere zengin bir çeşitlilik sunacak. X-Class, piyasada hem offroad ve hem de asfalt yol üzerinde etkileyici performans sunan ilk pick-up araç olacak.



Ticari araçlarda en önemli konulardan biri de sağlamış olduğu yakıt tasarrufu… Bu anlamda aracınızın ekonomik anlamda sağladığı avantajlar neler?

Mercedes-Benz marka araçların yakıt ekonomisi bakımından avantajlı olmaları aracın yüksek ikinci el değeri ile pazarda beğeni toplamasını sağlıyor. Mercedes-Benz X-Class aracımızda opsiyonel olarak ölçülü yakıt tüketimine önemli katkıda bulunan ECO Start-Stop fonksiyonu bulunuyor, bu da sürücü fren yapıp vitesi boşa alıp debriyajı bıraktığında, aracın durmasıyla birlikte motorun otomatik olarak kapanmasını sağlıyor.

Son olarak ticari araçlara dair yılsonu hedeflerinizi ve bu hedeflere yönelik izlemiş olduğunuz stratejilerinizi öğrenebilir miyiz?

Pazarın bu yılın sonunda geçen yıla oranla biraz daha büyüyeceğini düşünüyoruz. Biz de bu doğrultuda satışlarımızı artırmayı hedefliyoruz.

demiryolu LOGISTICS

DL 1961

Demiryolu Lojistik Müh. San. Tic. Ltd. Şti.

TÜRKİYE'DEN UZAK ASYA'YA

- Türkmenistan
- İran
- Özbekistan
- Afganistan
- Tacikistan
- Kazakistan
- Çin

- Vestel
- Arçelik
- Uğur D. Dond.
- Eczacıbaşı
- İnşaat Malz.



TÜRKİYE'DE BLOK TRENLERLE AKARYAKIT TAŞIMACILIĞI (1.5 Milyon Ton / Yıl)



TÜPRAŞ RAFİNERİLERİNDEN

- *Yahşihan(Kırıkkale)-İzmit arasında her gün karşılıklı 4'er blok tren*
- *Yahşihan(Kırıkkale)-Batman arasında her gün karşılıklı birer blok tren*
- *Yahşihan(Kırıkkale)-Mersin arasında karşılıklı bir blok tren*

ULUSLARARASI STANDARTLARDA KALİTELİ VAGON BAKIM ONARIM HİZMETLERİ

- *Tüm fonksiyonlarını kapsayan şekilde Bakımdan Sorumlu Kuruluş (ECM) sertifikası ve bakım yetkisi*
- *Tehlikeli madde taşımaya mahsus tank vagonları da dahil olmak üzere tüm yük vagonlarının bakım ve onarım hizmetleri*



DEMİRYOLU EMNİYET YÖNETİM SİSTEMİ KURULUMU

- *Demiryolu Tren İşletmeciliği süreçlerinin eksiksiz ve güvenli olarak tanımlandığı, ulusal/uluslararası kural ve standartlara uygun uygulanabilir sistem kurulumu.*

Balgat, Ehlibeyt Mah. Ceyhun Atuf Kansu Cad. No:106/20 Başkent Plaza Kat:6 06520 Çankaya – ANKARA
Tel: 0 312 473 55 62 - 63 **Faks:**0 312 473 55 64
syavuz@demiryolulojistik.com www.demiryolulojistik.com www.demiryolulojistik.com.tr

YOL VE YOLCU GÜVENLİĞİ İÇİN KIŞ LASTİĞİ...

Türkiye'de 2017 yılı itibari ile kış lastiği zorunluluğu uygulaması yürürlüğe girdi. Bu uygulamaya göre, M+S ve/veya 3PMSF ibarelerini taşıyan lastikler kış lastiği kapsamına girmekte. Aracınızda zincir bulunması veya kullanılıyor olması kış lastiği zorunluluğunu ortadan kaldırmamakta.

Michelin; yol ve yolcu güvenliğini en temel sorumluluk alanı belirlemiş bir marka olarak, kış lastiğinin hem maddi hem de manevi anlamda can güvenliği açısından hayati bir önem taşıdığını her fırsatta hatırlatıyor; tüketicilerin kış lastiği konusunda farkındalığını yükseltmeye yönelik çalışmalara odaklanıyor. Michelin lastiklerinin özel kauçuk yapısı, hava 7 derecenin altına da düşse elastikiyetini koruyor ve yol tutuş kabiliyetini artırıyor. Böylece kış şartlarında daha fazla yol tutuşu ve kısa fren mesafesi sağlanmış oluyor.

Michelin Binek ve Hafif Ticari Araç Lastikleri Pazarlama Müdürü Ayşem Suner, kış lastiklerinin özellikleri hakkında bilgiler verdi:

KIŞ LASTİKLERİNİN ÖZELLİKLERİ NELERDİR?

Yaz lastiklerinin aksine kış lastikleri, düşük sıcaklıklarda esnekliğini ve yumuşaklığını koruyan özel bir kauçuktan üretilmiştir. Bu sebeple Michelin kış lastikleri soğuk, ıslak, karlı ve buzlu zeminlerde yüksek performans göstermekte. Lastiğin yanaklarında gördüğünüz "M+S" ya da "3PMSF" gibi işaretlemeler, o lastiğin kış koşullarında kullanıma uygunluğunu göstermektedir.

"M+S" işareti "Çamur ve Kar" anlamına gelmekte fakat lastik



performansı hakkında yeterli bilgi vermemektedir.

"3PMSF" işareti ise bir lastiğin kış şartlarına tümüyle uyumlu performansa ve özelliklere sahip olduğunu gösterir.

MICHELIN OTOMOBİL KIŞ LASTİKLERİ

MICHELIN CROSSCLIMATE+

Uzun ömür avantajı ve az sıklıkla kış koşullarına maruz kalan kullanıcılar için önerdiğimiz; Michelin'in devrim niteliğindeki kış sertifikalı yaz lastiği CrossClimate, hem yaz hem de kış lastiklerinin üstün yanlarını tek bir lastikte birleştiriyor. Kuru zeminde kısa mesafede fren yapma imkanı, ıslak zeminde frenlemede "A" derecesi ve kış mevsiminde kullanım için 3PMSF işaretine sahip CrossClimate, yeni jenerasyonu CrossClimate+ ile de uzun lastik ömrü, geliştirilmiş kış performansı ve konfor özellikleriyle sürücülere büyük avantajlar sağlıyor.

MICHELIN ALPIN 5

Kış mevsiminde kuru, ıslak ve karlı yollarda maksimum tutunma sağlayan Alpin 5'te kullanılan teknolojiler, kaygan zeminde bile maksimum güvenlik sağlar. Yeni lastik sırt deseni ve bileşen yapısı ile farklı iki yeni teknolojinin ürünü olan Alpin 5, bu sayede sürücülere mükemmeli sunuyor.

Kaza Bilimi Kürsüsü ve Fransız Ulaşım, Gelişim ve Ağlar için Bilim ve Teknoloji Enstitüsü (IFSTTAR) ile kurduğu işbirlikleriyle kaynağını gerçek hayattan alan Michelin Alpin 5, kış koşullarına sağladığı mükemmel uyumla rakiplerinden ayrılıyor.



KIŞ LASTİĞİ HANGİ HAVA KOŞULLARINDA KULLANILMALIDIR?

Hava sıcaklığı gece-gündüz ortalama +7 derecenin altına düştüğü zamanlarda, güvenlik açısından kış lastiklerinin takılmasını öneriyoruz. Hava ve yol koşullarına en uygun lastiği kullanmak lastiğinizin ömrünü uzatır, yakıt tüketiminizi azaltır ve konforunuzu artırır.

ALİAĞA BÖLGENİN LOJİSTİK MERKEZİ OLACAK

Son yıllarda yapılan liman yatırımlarıyla lojistikte atağa kalkan; ihracatçı ve ithalatçıların zaman, maliyet ve derinlik avantajı ile tercih ettikleri Aliağa limanları deniz ticaretinde büyük yükselişini sürdürüyor.



Küresel rekabette en büyük gücün limanlar olduğuna ve Aliağa limanlarının da Avrupa ile Doğu Akdeniz ve Karadeniz hattında önemli bir aktarma merkezi olma potansiyeline sahip olduğuna vurgu yapan Aliağa Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Saka, Bu potansiyel sebebiyle Aliağa'da lojistik merkez kurularak; kara, deniz ve demir yolu ulaşım ağlarının odağında bulunan Aliağa limanlarını sanayi bölgelerine ve küresel ulaşım koridorlarına bağlayacak yatırımların bir an önce yapılması gerektiğini ifade etti.

ULAŞTIRMA YATIRIMLARI ALİAĞA'NIN YATIRIM CAZİBESİNİ ARTIRIYOR

Kara, deniz, demiryolu ulaşım ağlarının odağında yer alan Aliağa, Manisa, Denizli başta olmak üzere, Batı Anadolu'nun dünya ticaretine açıldığı bir nokta haline geldiğini kaydeden Saka, "Menemen - Aliağa - Çandarlı otoyolu temelinin atılarak inşaatının başlaması, limanların ve çevresindeki işletmelerin demiryolu bağlantısı projesi ile de Anadolu yük taşımacılığının Aliağa'ya bağlanacak olması ve demiryolu ağının Aliağa'dan Bergama'ya uzatılması projesi bölgeyi oldukça değerli kılıyor. Aynı zamanda İzmir-Çanakkale ve İzmir-İstanbul Otoyolları'nın tamamlanması ile Aliağa ve bölgemiz hem lojistik merkez hem yatırımlar konusunda cazibe merkezi haline gelecek" diye konuştu.

ALİAĞA LİMANLARI TÜRKİYE'NİN EN YOĞUN İKİNCİ LİMANI

Aliağa limanlarına yılın ilk 9 ayında 3 bin 857 gemi geldiğini ve gemi trafiği açısından da İzmit'ten sonra Türkiye'nin ikinci yoğun limanı olduğunu belirten Saka, "Türkiye'de en büyük yük hareketinin yaşandığı limanların başında gelen Aliağa limanlarında, ilk 9 ayda 41 milyon ton yük hareketi gerçekleşti. Yine ilk 9 ayda Aliağa'daki limanlarda elleçlenen konteyner miktarı 531 bin TEU'ya ulaştı. Aliağa'nın, bu istatistikler ve gelişmeler neticesinde 5 yıl içinde Türkiye'nin 3 büyük liman merkezinden biri olmasını bekliyoruz. Aliağa sanayi üretimi, enerji yatırımları ile büyük bir potansiyeli bünyesinde barındırıyor ve bu noktada bölgedeki lojistik altyapı ve lojistik merkez yatırımlarının hayata geçirilmesi büyük önem taşıyor" diye konuştu.

ALİAĞA, KURULACAK LOJİSTİK MERKEZLE KÜRESEL ULAŞIM KORİDORLARINA BAĞLANMALI

Türkiye ekonomisinde sanayi ve ticaret denince akla ilk gelen yerler arasına giren Aliağa'nın limancılık sektöründe de başrole yükseldiğinin altını çizen Saka, "Geleceğin dünyasında rekabeti, üretim maliyetlerinden çok taşımacılık maliyetleri şekillendirecek. Firmalar üretimlerini küresel pazarlara en az maliyetli ve en hızlı şekilde ulaştırmanın yollarını arıyor. Yani bütün amaç minimum masrafla maksimum verim elde etmek. Yatırımcılar, ekstra lojistik maliyetleri olmayan Aliağa limanlarının stratejik öneminin farkındalar. Aliağa üretim gücü olmasının yanı sıra önemli bir aktarma merkezi olma potansiyeline sahip; bu sebeple Aliağa'nın jeo-stratejik konumunu tüm paydaşlar için avantaja dönüştürmeliyiz. Önceliğimiz Aliağa'daki limanlarımızı ilçede kurulacak lojistik merkezle önce birbirine ve daha sonra sanayi bölgeleri ile küresel ulaşım koridorlarına bağlayacak yatırımları bir an önce tamamlamak olmalıdır" dedi.


BRF
REFRIGERATED TRAILER PRODUCTION
TIR
BRF
BRF

TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜM İLE REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ SAĞLAMAK MÜMKÜN

Teknolojik dönüşüm ile birlikte lojistik sektöründe yaşanan değişimleri anlatan Araç Lojistikçileri Derneği (ARLOD) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ağaçlı, Türkiye'de lojistik sektörünün gelişimini değerlendirdi.

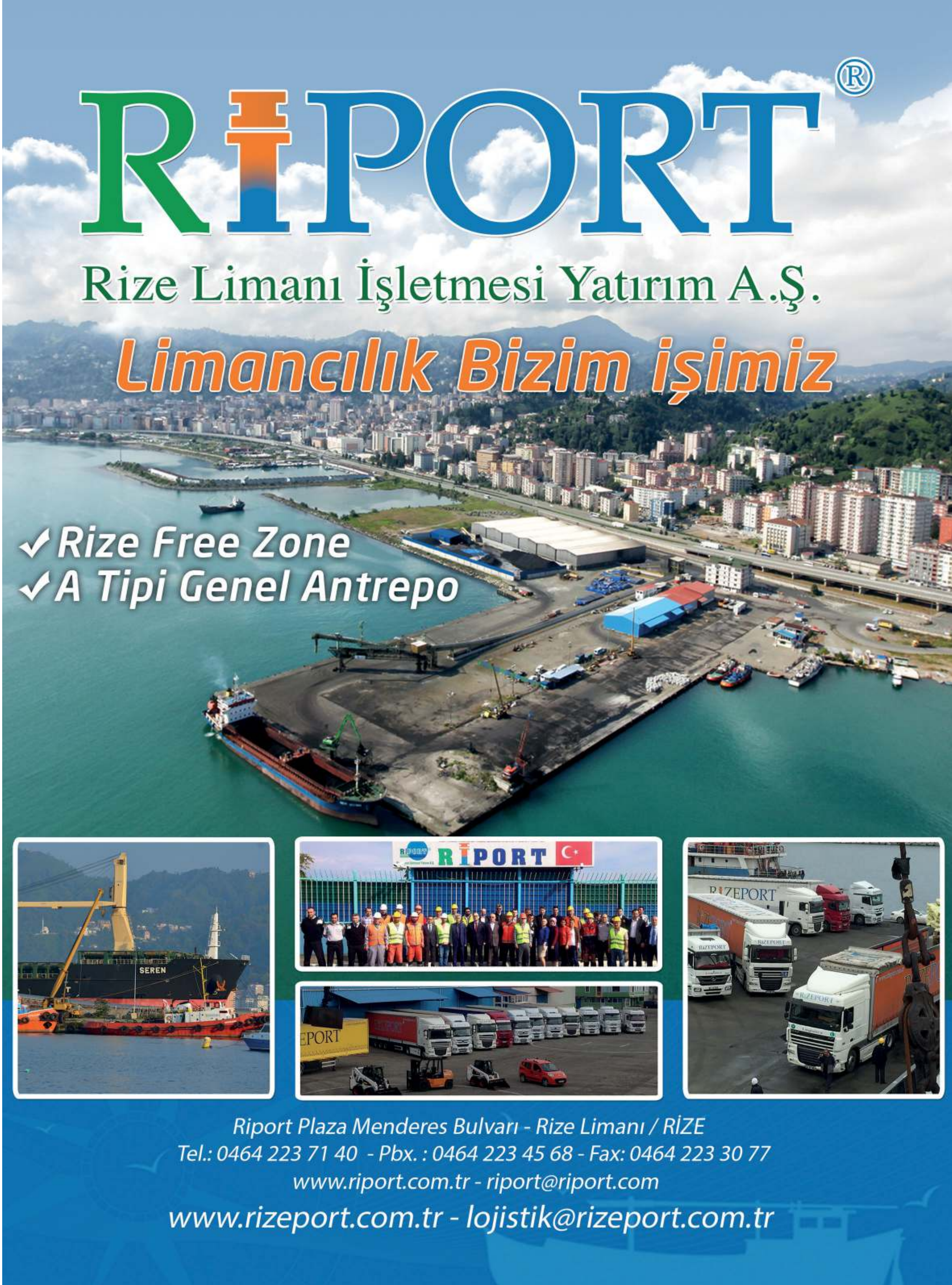
Lojistik sektöründe özellikle teknolojik dönüşümle birlikte yaşanan değişimleri bizlere kısaca anlatır mısınız?
Bilindiği üzere lojistik sektörü, teknolojinin getirdiği yenilikleri, bilişim teknolojilerini en fazla kullanan sektörler arasında yer alıyor. Sektör, hizmet kalitesini yükseltmek, süreci hızlandırmak, müşteri memnuniyetini artırmak, işçi maliyetini azaltmak, malzeme devir hızını en üst düzeye çıkarmak ve rakip firmalarla rekabet gücünü artırmak için teknolojik yatırımlarıyla birlikte gelişimine ve ilerlemesine devam etmekte. Sektörümüz teknolojik yatırımlarıyla, nitelikli işletmecilikle, standardize edilmiş süreç yapılarıyla birlikte doğru zaman ve fayda dengesini optimal seviyeye ulaştırmaya çalışmaktadır.

Peki, bu değişime ayak uydurmak ve hizmet kalitesini artırmak adına ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz? Bu alandaki yatırımlarınız neler?
Araç lojistiği sektörü, doğası gereği yoğun bilgi birikimi, tecrübe ve teknolojik altyapı gerektiriyor. Sektörümüz dinamik yapısının yanı sıra, yaklaşık 40 yıllık tecrübeye ve bilgi birikimine sahiptir. Ülkemizde Araç lojistiğini ana iş kolu olarak benimseyen derneğimizin üyesi kurumsal firmalar, teknolojinin sunduğu tüm yenilikleri edinme ve kullanma becerisine, ulusal ve uluslararası deneyimine, eğitimli eleman istihdamı ve profesyonel çalışanları yanı sıra verdiği hizmet kalitesi ile ülkemizde kendi alanında sürekliliği ve başarıyı yakalamış, kendini kanıtlamış ender sektörlerden biridir. Yatırım anlamında, yeşil taşıt tanımına uygun gürültü ve egzoz emisyon değerlerine haiz çekici ve kamyon araç gamımınzı sürekli yeniliyor ve firmalarımızı güncel ve günümüz teknolojisine uygun hale getiriyoruz.



Türkiye'de lojistik sektörünün gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Türkiye Lojistik alanda, dünyadaki gelişmelere paralel olarak gelişimini sürdürmekte. Ancak, Türkiye'nin rekabetçi üstünlüğünü sağlayacak olan lojistik stratejilerinin geliştirilmesi Türkiye'nin teknolojik üs haline getirilmesi ile mümkün olacaktır. Türkiye stratejik konumu ve olanaklarıyla lojistik üssü olma potansiyeline ve sahip olduğu coğrafi konum itibariyle de yakın çevresine lojistik hizmet verebilecek tek ülkedir.

Türkiye Otomotiv Pazarı Ocak-Eylül 2017 Dönemi Sonuçlarına kısaca değinir misiniz?
Türkiye otomotiv sektörü, 2017 yılı Ocak-Eylül döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre; toplam üretim yüzde 18 oranında arttı. Bu dönemde, toplam üretim 1 milyon 224 bin adet olarak gerçekleşti ve böylece tarihsel gelişimi içinde sanayimizin en yüksek seviyesine ulaşmış oldu. Toplam pazar ise yüzde 2 oranında daralarak 643 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 24, otomobil ihracatı ise yüzde 38 oranında artış gösterdi. Bu dönemde, toplam ihracat 984 bin adet, otomobil ihracatı ise 689 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Buna göre, ithalatın pazar payı ise yüzde 70 oldu.


RİPORT®
Rize Limanı İşletmesi Yatırım A.Ş.
Limancılık Bizim işimiz
✓Rize Free Zone
✓A Tipi Genel Antrepo
SEREN
RİPORT
RİZEPORT
Riport Plaza Menderes Bulvarı - Rize Limanı / RİZE
Tel.: 0464 223 71 40 - Pbx. : 0464 223 45 68 - Fax: 0464 223 30 77
www.riport.com.tr - riport@riport.com
www.rizeport.com.tr - lojistik@rizeport.com.tr

"KONUYA ÖNCELİKLE DANIŞMANLIK GÖZÜYLE BAKIYORUZ"



KSN LOJİSTİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI ORKUN KARAYEL VE KSN LOJİSTİK GENEL MÜDÜRÜ SERHAT GOSTOLÜPÇE, SEKTÖRDE TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜMLE BİRLİKTE YAŞANAN DEĞİŞİMLER VE LOJİSTİK HİZMETLERİ HAKKINDA KONUŞTU.

Lojistik sektöründe özellikle teknolojik dönüşümle birlikte yaşanan değişimleri bizlere kısaca anlatabilir misiniz?

Serhat Gostolüpçe: İçinde bulunduğumuz çağ teknoloji çağı… "Tecrübelerimizden, elimizde bulunan bilgilerden, teknolojiyi kullanarak daha fazla nasıl fayda oluşturabiliriz?" düşüncesindeyiz. Lojistik sektörü olarak baktığımızda, teknolojik gelişmeler hem firmaları, hem tedarikçileri hem de hizmetlerden faydalanan son kullanıcıları yakından ilgilendiriyor.

Önceden ambarlarla taşımacılık yapılıyordu. Bir deponun tutulması ve kamyon kamyon ürünler ile bu deponun doldurulması zorunluluğu oluyordu. Ürünler depoya konulurdu, fakat stok maliyeti diye bir şey yoktu. Satış yapıldıkça ürünler depodan alınarak raflara konuluyordu, zamanı geldiğinde ise sipariş veriliyordu. Artık sistem öyle bir hale geldi ki, ürünler sadece teşhirde tutuluyor ve ürünlerin siparişi alınarak sevkiyatı gerçekleştiriliyor. Paranın ve zamanın kıymetli olduğu bu rekabet ortamında teknolojiyi tüm bu sitemin orta yerine koymak zorundayız ki, bütün takibi sorunsuz bir şekilde yapabilelim ve satılan malı zamanında alıcısına ya da ilgili teslim yerine intikal ettirebilelim.

Orkun Karayel: Teknoloji, insanın günlük yaşamının her alanını etkisi altına almış durumda. İnternet üzerinden her şey yapılabiliyor. Biz de lojistik sektörü yöneticileri olarak teknolojik alt yapımızı sürekli geliştiriyor ve bu alanda ciddi yatırımlar yapıyoruz. Teknolojiye yatırım yapmayan ve teknolojinin gerisinde kalan şirketlerin, önümüzdeki yıllarda, işinin bugünden çok daha zor olacağını düşünüyoruz. Bu yüzden ekonominin kötü olduğu zamanlarda bile teknoloji yatırımına ciddi bir bütçe ayırarak yeni gelişmeleri takip etmeye, pozitif yaklaşımlar sergileyerek yeni yatırımlar yapmaya çalışıyoruz.

Peki, bu değişime ayak uydurmak ve hizmet kalitenizi arttırmak adına ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz? Bu alandaki yatırımlarınız nelerdir?

Orkun Karayel: Müşteri memnuniyetini üst seviyelere çıkartabilecek yatırımlarımız bulunmaktadır. Bunu müşteri ve şirket verimliliği olarak iki taraflı olarak kurgulamaktayız. Şirketimizi, teknoloji ve yazılım anlamında ne kadar verim-



li hale getirebilirsek, o kadar rekabetçi fiyatlarla müşterilerimize hizmet verebileceğimizin bilincindeyiz. Şirket olarak iş süreçlerimizi disipline edecek yazılımlar kullanıyoruz.

Yeni projeniz olan IQ+ IT'yi anlatabilir misiniz?

Orkun Karayel: IQ zekayı, IT ise teknolojiyi temsil ediyor. KSN olarak çalışma prensibimiz hiçbir zaman "müşterimize fiyat verelim ve işini alıp yapalım" şeklinde olmadı. Özellikle son yıllarda işe bakış açımızı geliştirdik ve müşterilerimiz ile yapacağımız yeni çalışmalarda konuya danışmanlık gözü ile bakmaya başladık. Yani, "gerçekten müşterimize nasıl bir değer katabiliriz?" sorusunun karşılığını bulmak öncelikli amacımız oldu. Bilgimiz ve tecrübemizle müşterimizin çalışma sistemindeki aksak giden alanları tespit ederek ve gerekli çalışmalara bu alanların düzenlenmesi ile başlayarak, daha verimli çalışan bir sistem kurguluyoruz. Genel müdürümüz Serhat Gostolüpçe uzun yıllardır bu sektörde görev yapıyor. Şirketimizin vizyonunu Serhat Bey'in tecrübesi ile birleştirerek, güzel bir bakış açısı oluşturduk ve IQ+IT projemizi hayata geçirdik. IQ+IT, zeka ve teknolojinin birleşimi olarak marka haline getirildi.

Lojistik hizmetlerinizden ve lojistik çözümlerinizden bahsedebilir misiniz?

Orkun Karayel: Teknoloji alt yapılarının sürekli gelişmesi ve dijitalleşme ile beraber kendimize lojistik sektörüyle bağlantılı olabilecek farklı sektörler aramaktayız. "Hangi sektörün üzerinde çalışma yaparsak bizi uzun vadede ileriye taşır?" sorusuna cevaplar aramaktayız. Bakış açımıza göre şu an en doğru sektörlerden bir tanesi e-ticaret sektörüdür. Biz bu sebeple KSN'nin kendi ürün yelpazesinde olmayan ve sektörde de 'uluslararası küçük paket operasyonu' olarak adlandırılan, fakat normalin aksine daha çok e-ticaret sitelerini hedefleyerek yapmış olduğumuz yeni bir kurguya başladık. Amerika'dan ya da Almanya'dan bir kullanıcının Türkiye'deki bir siteden verdiği siparişi, KSN Lojistik olarak teslim edebilen bir şirket pozisyonuna geldik. Şu an Amerika'da KSN Logistics USA, Almanya'da ise KSN Logistics Germany şirketimiz kuruldu. Artık müşterilerimizin Türkiye'deki ihtiyaçlarını direkt karşılayabilecek noktaya geldik. Şu an da test aşamasında olan bu uygulamamızı 2018'de yoğun bir şekilde faaliyete geçireceğiz.



Son olarak da İade Lojistiği hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Orkun Karayel: Perakende sektörünün en büyük sıkıntılarından biri iadelerdir. Sezona girişler ve çıkışlarda çok ciddi sıkıntılar yaşanır. Çünkü hiçbir ürün teslim edildiği gibi geri iade edilmez. Ürünler giderken barkodlu ve poşetli gider. İade edilirken ise dağılmış ve bilgileri eksik bir biçimde geri gelir. Dolayısıyla iade ürünü tekrar stoğa almak ya da depolamak, perakendeciler için çok zor bir süreçtir. Biz de bunun üzerine birtakım çalışmalar yaptık ve iade lojistiği üzerine bir yazılım hayata geçirdik. Yani müşterilerimize kullanıcı dostu bir ortam oluşturduk. Müşterilerimiz bu yazılımla ürünlerini rahatça takip edebilme olanağına sahipler.

Serhat Gostolüpçe: İadesi olan ürün artık outlete gidecektir. Çünkü hiçbir firma bunu birincil beklediği ürün olarak görmez. Önce sezon ürünlerini satmaya çalışır, gelen iade ürünü bir kenara koyar. Biz de bu ürünü takip edilebilecek bir hale getirmeye çalıştık. Onun için iade lojistiği yazılımının katma değerli bir iş olduğuna ve işleyişi kolaylaştırdığına inanıyoruz.



GÜVENLİ SÜRÜŞ İÇİN TÜM ARAÇLARDA KIŞ LASTİĞİ KULLANIMININ KRİTİK BİR ROL OYNADIĞI GÖRÜŞÜNDE OLAN LASTİK SANAYİCİLERİ VE İTHALATÇILARI DERNEĞİ, "KIŞ LASTİĞİ SEÇERKEN; ARAÇ ÜRETİCİSİNİN ÖNERDİĞİ KIŞ LASTİĞİ TİPİNE GÖRE SEÇİM YAPMAYA DİKKAT EDİLMELİDİR. İYİ BİR FREN PERFORMANSI VE KARARLILIK İÇİN KIŞ LASTİKLERİ DÖRT TEKERLEĞE DE TAKILMALIDIR" DİYEREK KIŞ LASTİĞİNİN ÖNEMİNE DEĞİNDİ.

GÜVENLİ SEYAHAT İÇİN KIŞ LASTİĞİ OLMAZSA OLMAZ

GÜVENLİ SEYAHAT İÇİN KIŞ LASTİĞİ ŞART

Kış lastiği zorunluluğunun ülkemizde 2012 yılından bu yana uygulanmakta olduğunu belirten Lastik Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği, kış lastiği konusunda şu noktalara dikkat çekti: "Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı 1 Nisan 2017 tarihinde yayınladığı "Kış Lastiği Zorunluluğu" ile ilgili tebliğe ilişkin, 25 Eylül 2017 tarihinde bir açıklama yaparak; 1 Aralık ile 1 Nisan tarihleri arasında yolcu ve eşya taşımalarında kullanılan araçların kış lastiği kullanma zorunluluğu olduğunu hatırlatmış, yapılan düzenlemenin hususi olarak tescil edilmiş taşıtları kapsamadığını belirtmiştir. Bakanlık açıklamasında ayrıca hususi araçlar için kış lastiği zorunluluğu olmasa da can, mal güvenliği ve güvenli seyahat için kış şartlarında tüm araçlar için kış lastiği önerilmektedir. Kış lastiği zorunluluğuna uymayan araçlara denetimler kapsamında 625 lira para cezası uygulanacaktır.

YÜKSEK YOL TUTUŞU SAĞLIYOR

Kış lastikleri özel karışımı sayesinde sertleşmeyerek, yola tutunma özelliğini korur. İçeriğindeki yüksek silika oranı; sırt desenindeki kılcal kanallar, diş yapısı ve diş derinliği yola daha güçlü tutunmasını sağlar ve ıslak zeminde sürüş emniyetini artırır. Bu özellikleri sayesinde kış lastikleri daha yüksek yol tutuşu ve daha kısa fren mesafesine sahiptir. Daha güvenli bir sürüş için kış koşullarında kış lastiği kullanılmalıdır.

KAZA ORANINI YÜZDE 46 DÜŞÜRÜYOR

Lastik Sanayicileri ve İthalatçıları Derneği olarak 7 derecenin altında güvenli sürüş için tüm araçlarda kış lastiği kullanımının kritik bir rol oynadığı görüşündeyiz. Kış Lastiği uygulamasının trafik güvenliği açısından önemli olduğu inancıyla Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı ve ilgili diğer birimler ile iş birliği içinde bu yöndeki çabalarımızı tüm gücümüzle sürdüreceğimizi belirtmek isteriz. Değişen iklim şartlarında birçok Avrupa ülkesi kış lastikleri uygulamasını zorunlu kılmıştır. Avrupa lastik endüstrisi ve ETRma/Avrupa Lastik ve Kauçuk Üreticileri Derneği'nin yapmış olduğu araştırmalar, kış lastiği kullanımının kış koşullarında yola tutunma eksikliğinden kaynaklanan kaza sayısını yüzde 46 düşürülebildiğini göstermektedir. Kış Lastiği Kullanma Zorunluluğu ile ilgili tebliğ sadece ticari araçları kapsasa da Bakanımızın da altını çizdiği gibi, LASİD olarak biz de hususi araçlar için 7 derecenin altındaki koşullarda kış lastiği kullanılmasını öneriyoruz. Kış lastiği seçerken; araç üreticisinin önerdiği kış lastiği tipi; ölçüsü, yük sınıfı ve hız sınıfına göre seçim yapmaya dikkat edilmelidir. İyi bir fren performansı ve kararlılık için kış lastikleri dört tekerleğe de takılmalıdır."



ağaçlı
En İyisini Biz Yaparız!
Çünkü
Otomotiv Taşımacılığı Bizim işimiz
ARLOD
Araç Lojistikçileri Derneği
UND
Tel: 0 (312) 238 26 80 - Fax: 0 (312) 238 26 87
www.agacligrup.com.tr info@agacligrup.com.tr



Gülşen Yeşildağ Yelkenkaya

Lojistik Köylerin ve Merkezlerin yatırım yapıları

Lojistik köylerin ve merkezlerin yatırımları ve işletmeleri farklı özellikler gösterir. Genel yapıları limited şirketlere benzemektedir. Finansal ortaklığın yanı sıra, çeşitli operasyon desteklerini amaçlayan ortaklık yapıları ve iş bölümleri ile yönetilirler. Bu şirket yapısı, sınırlı sorumluluk, üyelik ve yönetim açısından getirdiği esnekliklerle bazı avantajlar sunmaktadır. Ayrıca, büyüklükleri, türleri ve yatırım amaçları yönünden de farklılık gösterir. Daha kısıtlı hacimlere ve tek tip ulaşım imkanlarına (genellikle karayolu taşımacılığına) sahip olan küçük ölçekli lojistik merkezler, genel olarak birkaç özel şirketin ortaklığı olarak ya da global pazarda da güçlü olan bir şirketin bölgesel yatırımı olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak daha büyük alanlara sahip ve bölgenin lojistik kapasitesi üzerinde daha etkin olma potansiyeli taşıyan yatırımlar, PPP (Public-Private- Partnership) kamu-özel ortaklıkları sayesinde hayata geçirilmektedir.

Kamu-Özel Ortalıkları, en etkili ve geniş kullanıma sahip olan lojistik köy ve merkez kurulum ve yönetim yapısıdır. Farklı oranlarda paylaşılan finansal payların bulunduğu bu ortalıklar da kimi zaman kamunun kurduğu özel bir şirkette ortak olarak yer alabilmektedir. Bu modelin seçilmesindeki en büyük neden ise finans, altyapı ve planlama kararlarının karmaşık yapısının sadece şirketler için üstlenilmesinin risk arz etmesi ve kamu desteği gereksinmesidir. Lojistik köy ve merkezin, kentin kamu kaynaklarına yapacağı katkının da iyi hesaplanması gerekmektedir. Bu koşulun sağlanması adına kamu yatırımcılarının süreçte aktif rol oynaması, projelerin kilit noktasını oluşturmaktadır. Bu tür büyük yatırımların, kamu sektöründeki farklı kurumlar ve kademeler içerisinden desteklenmesi söz konusu olabilir.

Belediyelerin, ticaret odalarının, bölge kalkınma ajanslarının, organize sanayi bölgelerinin, ticaret borsalarının federal yapıdaki ülkeler için federal bakanlıkların ve merkezi hükümetlerin bu tür yatırımlarda çeşitli kademelerde roller üstlendiği birçok lojistik merkez örneğinde farklı şekillerde karşımıza çıkmaktadır.

Kamu yatırımcıları tarafından vergi indirimleri ya da teşvik yasaları gibi destekler söz konusu olurken, bunların yanı sıra, lojistik köy ve merkez içinde yer alan firmalara, iş geliştirme, risk yönetimi ve sistem teknolojilerinin geliştirilmesine yönelik katkılar da yapılmalıdır. İşin özel yatırımcılar tarafında ise beklentiler, bölgenin zenginleşmesine katkı sağlanması, uzun dönemli gelir ve iş imkanı sağlanması, özellikle yerel markaların desteklenmesi, tanınmışlıklarının artırılması ve tüm bunların yanı sıra daha iyi satış ve pazar imkanlarının yaratılması için katma değer oluşturulmasıdır.

Yurt dışında ortaklık yapıları için finansal destek veren bankalar ve inşaatı yapan inşaat firmaları da fiili olarak ortak olurken; Türkiye'de bankalar henüz yeni olan lojistik köy ve merkez projelerine uzak kalmaktadır. İnşaat firmaları ise başlangıç projelerine uzak kalsalar bile, gelecekte büyük projelerde ortak olarak yer almak konusunda isteklidirler.

Lojistik köy ve merkez projelerinde gerek operasyon olarak, gerek yer kullanarak destek olacak resmi kuruluşlar da vardır. TCDD tesislere demiryolu çekecek, demiryolu taşımasını, vagon elleçlemesini gerçekleştirecektir. PTT ise yeni gireceği lojistik sektöründe bu tesisler içinde depo, aktarma istasyonu, ayrıştırma tesisi gibi kullanım amaçlı yer alacaktır. Her iki kuruluşun da gelecekte lojistik köy ve merkez projelerinde yatırımcı olarak yer almaları yerinde olacaktır.

MÜŞTERİNİN BEKLENTİSİNİ AŞAN TERCÜME HİZMETİ

KEYHAN TERCÜME ŞİRKET MÜDÜRÜ HÜSEYİN ÇELİK, DİL YETENEKLERİ KANITLANMIŞ KADROLARI VE TEKNİK VERİMLİLİKLERİYLE MÜŞTERİLER İÇİN ÇEVİRİ VE DİL BAĞLAMINDA ELE ALINAN TÜM KONULARDA KÜRESEL BİR HİZMET SUNUCU HALİNE GELDİKLERİNİ İFADE ETTİ.



Keyhan Tercüme'yi bize tanıtır mısınız?
Keyhan Çevirmenlik olarak 1997'den bu yana uluslararası bir çevirmenlik ajansı olarak faaliyet göstermekteyiz. Kadrolu tercüman ekibimizin yanında günden güne genişleyen Türkiye ve dünya çapındaki serbest tercüman ağımız ile tüm lisanlarda müşterilerimize hizmet sunabilecek durumdayız. Dil yetenekleri kanıtlanmış kadromuz ve teknik verimliliğimiz ile müşterilerimiz için çeviri ve dil bağlamında ele alınan tüm konularda küresel bir hizmet sunucu haline gelmemizin yanı sıra; alt yapı çalışmalarına verdiğimiz önem, verimliliği sürekli olarak artırmaya, bu bağlamda teknolojiyi en yüksek fayda ile kullanmaya özen gösteren anlayışımızla müşterilerimize en kaliteli, en hızlı ve en güvenilir çözümleri en uygun fiyatlarla sunmayı birincil amaç olarak görüyoruz. Toplam 23 çalışanımız ve dışarıdan tercüme hizmeti aldığımız tercümanlarla birlikte yaklaşık 60 kişi ile hizmet veriyoruz. Ankara merkezli olmak üzere İstanbul'da 4, Bursa'da 1 olmak üzere toplam 6 ofisimiz bulunmaktadır.

Yeminli tercüme nedir?
Yeminli tercüme, belgelerinizin bir dilden hedeflenen diğer bir dile, büromuzda çalışan noterden yemin belgeli tercümanlar tarafından tercüme yapılmış, ilgili tercüman ve tercüme bürosu tarafından kaşelenerek imzalanmış şeklidir.

Kaç dilde tercüme yapıyorsunuz? Ağırlıkla çalıştığınız sektörler hangileri?
Yaklaşık 64 dilde çeviri hizmeti vermekteyiz ancak daha çok İngilizce, Fransızca, Almanca, Rusça, Arapça, İspanyolca, İtalyanca, Portekizce, Bulgarca, Çince, Romence, Çekçe ve Farsça dillerinde yapmaktayız. Ağırlıklı olarak uluslararası çalışmakta olan müteahhitlik firmaları, otomotiv, ağır sanayi, eğitim, fuar ve organizasyon, kuyumculuk, spor, lojistik ve taşımacılık, banka, finans, ilaç sektörü ve bakanlıklar ile çalışıyoruz.

Tercüme, dikkat ve hassasiyet isteyen bir konu... Keyhan Tercüme olarak bu konuda müşterilerinize vaatleriniz nedir?
Keyhan Çevirmenlik görev tanımı, bireysel ve kurumsal müşteri kitlesinin küresel dokümantasyon gerekleri için sürekli kaynak geliştirmek ve en uygun nitelik ve maliyetle çeviri çözümleri sunuyor. Keyhan'ın hedefi, çeviri ihtiyaçlarında müşteri memnuniyetini tam olarak sağlamaktır. Bu hedefe ulaşmada temel öğeler; Müşterinin beklentisini de aşacak, yüksek kaliteli hizmetler sunmak, hizmette süre taahhüdüne uymak ve bu iki öğeyi en uygun maliyetle karşılamak ve müşteriye sunmaktır.

Keyhan Çevirmenlik, rekabetçiliğin özellikle süre ve kaliteye dayalı olduğu teknoloji sektörlerinde teslimat sürelerini minimumda tutarak bu alanlarda çalışan müşterilerine rekabet üstünlüğü sağlamakta.

Keyhan Çevirmenlik, tüm dillerde her boyutta ve türde çeviri çözümlerini ilk elden müşterilerine sunuyor. Şirketinizi küresel boyuta taşımak için Keyhan Çevirmenlik, adımlarını size uyarlayacak ve eşsiz bir çözüm ortağı olacaktır. Sorumluluk duygumuz, deneyim ve teknik bilgimiz ile size bunu sağlamayı taahhüt ediyoruz.


CATERING
mamabus
Gelecek Mutlu Gelecek
Mamabüs'ün kaliteli mutfağından çıkan sağlıklı menülerle her gün binlerce çocuğumuz mutlu bir geleceğe hazırlanıyor.
@mamabuscatering
+90 212 827 28 78
info@mamabus.com.tr
www.mamabus.com.tr

ORGAN BAĞIŞI İLE HASTALARA UMUT OLUN

TÜRKİYE ORGAN NAKLİ VAKFI YÖNETİM KURULU ÜYESİ GAMZE YILDIRIM, ORGAN NAKLİNİN ÖNEMİNE DİKKAT ÇEKEREK, "ORGAN BAĞIŞI KONUSUNDA TOPLUMU BİLİNÇLENDİRMEK HEPİMİZİN EN ÖNCELİKLİ GÖREVİ VE HEDEFİ OLMALIDIR. BU ANLAMDA SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINA, MESLEK ODALARINA, HEKİMLERE, DİN ADAMLARINA VE ÖZELLİKLE MEDYAYA ÇOK BÜYÜK GÖREVLER DÜŞÜYOR" DEDİ.



Organ ve Doku Nakli nedir? Hangi Organ ve dokuların nakli yapılabilmektedir?

Organ nakli, tedavisi tıbben mümkün olmayan hastalıklar nedeniyle görev yapamayacak derecede hasar gören organlar yerine canlı ya da beyin ölümü gerçekleşmiş kişilerden alınan sağlıklı organın nakledilmesine deniliyor.

Yaşayan veya ölen bir kişinin organ ve dokularının başka hastaların tedavisi için kullanılmasına izin verilmesi organ bağışıdır.

Organ ve doku naklinde, belirleyici olan birçok husus vardır, bunlardan en önemlisi (canlıdan nakilde) alınacak olan organın, bağışlayanın hayatını tehlikeye düşürmemesidir. Bu nedenle sadece birkaç organ nakli canlıdan canlıya gerçekleştirilebiliyor. Bunlar sağlıklı iki böbrekten biri, ilik, deri ve kısmi karaciğerdir. Hayatını kaybetmiş kişiden alınan organın naklinde ise donörün hayatının tehlikeye girmesi gibi bir endişe bulunmadığından hemen hemen tüm organ ve dokular nakledilebiliyor.

Nakledilebilecek organlar akciğer, kalp, böbrek, karaciğer, pankreas, ve ince bağırsak, nakledilebilecek dokularsa kalp kapağı, kornea, kemik, deri, tendon ve kemik iliğidir.

Diğer yandan, sadece belli kriterlere uygun ölümlerin ardından organ nakli yapılabiliyor. Her şeyden önce, organları kullanılacak olan kişinin hastane ortamında, yoğun bakımda, tedavisi devam ederken beyin ölümünün gerçekleşmiş olması gerekiyor.

Organ naklinde kimler donör olarak kullanılabilir, belirli bir yaş sınırı var mıdır?

Organ nakli yasasına göre canlıdan canlıya organ bağışında 18 yaş altındaki kişilerden organ alınmıyor. Ancak, kadavradan yapılan bağışlarda yaş sınırı yoktur.

Ölen bir yeni doğan bebeğin bağışlanan organları kullanılacağı gibi doksanlı yaşlardaki bir vericinin de organları kullanılabiliyor. Aynı şekilde organ bağış kartı almak için de 18 yaşını doldurmuş olmak gerekiyor.

Organ naklinde ülke olarak ne durumdayız kısaca bahsedebilir misiniz?

Ülkemizde organ nakilleri dünya standardında yapılıyor. Karaciğer, böbrek gibi organların nakillerinde başarı oranı yüzde 90'ın üzerindedir.

Organ nakli bilincinin yükseltilebilmesi için önerileriniz nelerdir?

Organ bağışı konusunda toplumu bilinçlendirmek hepimizin en öncelikli görevi ve hedefi olmalıdır. Bu anlamda sivil toplum kuruluşlarına, meslek odalarına, hekimlere, din adamlarına ve özellikle medyaya çok büyük görevler düşüyor.

Unutmayalım ki birgün hepimiz organ yetmezliği ile baş başa kalabiliriz. Organ bağışı ile hem organ bekleyen hastalara umut olunuyor hem de canlıdan canlıya organ nakillerini azaltarak sağlıklı bireyleri ameliyat riskinden korumak mümkün oluyor.

Organ Bağışı haftasıyla ilgili neler söylemek istersiniz?

Her insan organ bağışı konusunda duyarlı olmalıdır, evet ölüm insanlara acı verir ancak herhangi bir yakınımızın ölümü başka bir hastaya organ bağışı yapmanın önüne geçmemeli organ bağışında bulunarak aslında bir anlamda sevdiğimiz kişinin bir parçasını yaşatmış oluruz.



KIŞ İÇİN SAĞLIKLI KARBONHİDRAT REÇETELERİ

BESLENME VE DİYET UZMANI ELİF BİLGİN, KIŞ MEVSİMİNDE TÜKETİLEBİLECEK SAĞLIKLI BESİNLER HAKKINDA BİLGİ VERDİ.

KOMPLEKS KARBONHİDRATLAR SAĞLIK İÇİN ÖNEMLİ

Karbonhidratlar sağlıklı beslenmede büyük bir yere sahip besin ögesidir. Vücudumuzun temel enerji kaynağıdır. Karbonhidratları iki grupta inceleyebiliriz. Basit karbonhidratlar kana çabuk karışır, kan şekerini hızlı yükseltir. Şeker, mısır şurubu, meyve şekeri, tatlı, çikolata, pasta, kek, kurabiye, hamur işleri bu gruba girer. Sağlıklı karbonhidrat dediğimiz kompleks karbonhidratlar ise tahıl, çavdar, yulaf, kepek, sebze, bazı meyveler ve kurubaklagillerde bulunan karbonhidrat türüdür. Kompleks karbonhidratlar rafine edilmediği için sağlıklıdır, kan şekerini dengelemede, kan yağlarının azalmasında, tokluk hissini artırmada, seratonin salgısını artırarak daha mutlu hissetmemizi sağlamada, sindirim sisteminin çalışmasında çok önemlidir.

Kışın tüketilebilecek sağlıklı ara öğünler;

Meyveler: Ara öğün tercihlerinizi taze ve kuru meyvelerden yapabilirsiniz. Özellikle kış aylarında meyveler lif içeriğinin fazla olması nedeni ile hem sindirim sisteminizi düzenler hem de uzun süreli tok kalmanızı sağlar. Kış aylarının incisi vitamin deposu portakal, mandalina, kivi, greyfurt, antioksidan içeriği yüksek nar ise bağışıklık sisteminizi güçlendirir, bağırsak hareketlerinizi artırır

Süt ve süt ürünleri: Protein ve kalsiyum içeriği yüksek olan süt ve süt ürünleri uzun süreli tokluk sağlar. Probiyotik yoğurtlar ve içecekler kış aylarında bağışıklık sistemi için çok faydalıdır.

Yağlı Tohumlar: Ceviz, fındık, badem gibi yağlı tohumlar yüksek lif, magnezyum, çinko ve E vitamini içeriğinden besleyici besinlerdir. Yağlı tohumlar meyvelerle birlikte tüketildiğinde kan şekerini hızlı yükselmesini önler ve uzun süreli tokluk sağlar.

Kış Sebzelerinden Havuç: Tok karnına tüketilen çiğ havuç, bağışıklık sistemini güçlendiren A vitaminini çok miktarda içeriyor. Kan şekerini yükseltme özelliği yüksek olan havuç diyabetli hastalarda dikkatli tüketilmelidir.

Boza: Boza, darı irmiği, su ve şekerden üretilen alkolsüz, hafif mayalı bir içecektir. Zengin karbonhidrat, protein ve B Grubu vitamin içeriği nedeni ile yoğun iş temposunda çalışanlar, gebeler, emziren anneler ve sporcular için enerji içeriği yüksek bir besleyicidir. Karbonhidrat ve proteinin yanı sıra; kalsiyum, demir, fosfor, sodyum, tiamin, niasin, riboflavin bakımından değerlidir. Mayalı bir içecektir. Bu da içinde laktik asit oluşmasına neden olarak, mideyi koruyucu etki yaratır, sindirimi kolaylaştırır, gaz şikayetlerinin ortadan kalkmasını sağlar, kabızlığı azaltır, mide yanması gibi şikayetlerin oluşmasına engel olur. Üzerine eklenen toz tarçın ise kan şekerini düzenleyici etkiye sahiptir.

Sahlep: Sahlep, yabani orkide çiçeklerinin soğanlarına verilen bir isimdir. Kışın tüketimi artan sahlep, şekersiz yapıldığında ve üzerine zencefil ve toz tarçın eklendiğinde güzel bir ara öğün tercihi olabilir. Mide şikayetlerini azaltan, öksürüğe iyi gelen güzel bir alternatiftir.

Bitki Çayları: Siyah çay ve kahve kültürel alışkanlıklarımızdan biridir. Ancak bu çaylarda aşırıya kaçıldığında kansızlığa, kafein nedeni ile de uykusuzluğa sebep olabilir. Ihlamur, rezene, papatya, yeşil çay ve diğer bitki çaylarından tüketebilirsiniz. Yeşil çay doygunluk hissi veren hormonların artmasını sağlar. Böylece öğün aralarında içeceğiniz yeşil çay 2-4 saat tokluğunuzun sürmesini sağlar.

"YAPTIĞIMIZ NAKİLLERİN YÜZDE 20'Sİ 'HİÇ OLMAZ' DENİLEN NAKİLLER"



TÜRKİYE'NİN İLK TRANSPLANT CERRAHLARINDAN OLAN VE BUGÜNE DEK 6 BİNE YAKIN ORGAN NAKLİ AMELİYATINA GİREN MEDICAL PARK ANTALYA HASTANE KOMPLEKSİ ORGAN NAKLİ MERKEZİ BAŞKANI PROF. DR. ALPER DEMİRBAŞ, SON 10 YILDA ORGAN NAKLİNDE BİLİNÇLENME KONUSUNDA HENÜZ İSTENİLEN NOKTAYA GELMESEKDE, CANLI VERİCİDEN YAPILAN NAKİLLERDEKİ SONUÇLARLA DÜNYA LİTERATÜRÜNDEN DAHA BAŞARILI BİR ORTALAMA YAKALADIĞIMIZI SÖYLEDİ.

Organ naklinde ülke olarak ne durumdayız, kısaca bahsedebilir misiniz?

Türkiye'de 2017 yılının kasım ayı başı itibariyle, önceki yıllara göre organ nakillerinde yüzde 4-5 civarında bir azalma var. Bu, normal sınırlar içinde kabul edilebilecek bir durum ama organ bağışlarının ve organ nakillerinin artmasına ihtiyacımız var. Özellikle böbrek nakillerinde geçen sene 3 bin 400'ün üzerini gören ülkemizin, aslında ihtiyacı olan böbrek nakli sayısı 5 bin civarındadır.

Türkiye'de organ nakli ve organ bağışı konusunda fikirleriniz nelerdir?

Türkiye'de yanlış anlaşılan, belki de eksik vurgulanan bir nokta var. Türkiye'de canlı vericiden, yani akrabalardan yapılan organ nakillerinin, biraz gelişmişlik ya da bir olumsuz durum olduğu gibi bir düşünceye sahibiz. Kadavra sayısının, yani ölmüş insanlardan yapılan nakillerin artması için oldukça yoğun çalışmalar var. Fakat son 10 yıl içinde bu konuda geldiğimiz nokta çok da istenilen düzeyde değil. Bunun nedeni yeterli eforun, yeterli çalışmanın yapılmaması değil, toplumumuzun sosyo-kültürel yapısıdır. Son tahlilde gösterilmiştir ki, canlı vericiden yapılan organ nakillerinde elde edilen sonuçlar tüm dünya literatüründen daha başarılıdır ve ülkemizde canlı vericilerden yapılan nakiller toplam nakillerin yaklaşık yüzde 70-75'i civarındadır.

Organ bağışı yapmayı düşünen kişilere yönelik neler söylemek istersiniz?

Organ bekleme listesinde hastası olmayan, organ beklerken ölen insanı bulunmayan hiçbir ülke yoktur. Bu nedenle, organ bağışı ya da nakli konusunda genel strateji olarak biraz eksik bıraktığımız ya da yapmaktan çekindiğimiz şey, canlı vericilerin de artışının sağlanmasıdır. Çünkü elimizdeki olanaklar, bulunduğumuz toplumun kültürel yapısı, dini yapısı yani genel yapısı daha çok aile bireylerine organ bağışlamak yönündedir. Ama nedense bu konuda bir korku vardır.

6 bine yakın organ nakli gerçekleş-





tirmiş bir cerrah olarak söylüyorum ki, Türkiye'de şu anda 70 bin civarı olan diyaliz hastası ve bekleme listelerinde bekleyen 22 bin civarındaki hasta sayısı sadece kadavra vericilerle hiçbir şekilde nakle dönüşemeyecek kadar büyük bir potansiyeldir, bunun olması mümkün değildir. Ama canlı vericilerle yapılan nakil sayıları eğer bir miktar daha artırılabilirse, kadavra vericilerin de sayısının artmasıyla birlikte organ bulamadığı için hayatını kaybeden hasta sayısının azaldığını görebiliriz. Organ nakli yaptığımız binlerce hasta içerisinde küçük çocuğuna böbreğini ya da karaciğerinin bir kısmını bağışlamaktan korkan, eksik kalacağını zanneden, yaptığı işleri yapamayacağını zanneden anneler gördüm. Bu çok üzücü bir şey çünkü bu çocukların tek kurtulma şansları organ bağışı...

Türkiye'de ve dünyada birçok organ nakli merkezi mevcut. Bu konuda hasta merkez tercih ederken nelere dikkat etmelidir?

Organ naklinde en önemli noktalardan biri deneyimdir. Sadece ameliyatı gerçekleştiren cerrahın değil, organ nakli ekibinin deneyimidir. Medical Park Antalya Hastane Kompleksi'nde yaptığımız nakillerin yaklaşık yüzde 20'si diğer merkezlerde yapılmayan, yapılamayan veya değişik nedenlerle 'olmaz' denilen vericilerden yapılan nakillerdir. Bunları zaman zaman bilimsel makaleler olarak yayınlıyoruz. O nedenle, Türkiye'de canlı vericili nakillerde bağışçı havuzunun artırılması da artık bir politika olarak düşünülmesi gereken bir durumdur. İki organ kaynağımız var. Biri ölen kişilerin organları (kadavra bağışları), diğeri yaşarken bağışlanan (canlı vericiler) organlardır. Tabi ki sadece karaciğer ve böbrek nakillerinden bahsediyorum. Bu iki havuzun birlikte artırılması lazım. Biz "nasıl olsa canlı vericilerden yapılan nakiller çok daha fazla, buna daha fazla önem vermeyelim ya da bu insanlara, bağışçılara zarar veririz" algısını yayarsak, böbrek bekleyen hastaları diyalize, karaciğer bekleyen hastaları ise ölüme mahkum etmek durumunda kalırız.

Türkiye özellikle canlı vericili organ nakli sayısında ve başarı oranında oldukça iyi bir yerdedir. Medical Park Antalya Hastanesi Organ Nakli Merkezi, kurulduğu yıldan beri Batı'da ve Doğu'da istatistik yayınlayan, kayıt altına alınan organ nakillerini her yıl yayınlayan ülkeler arasındaki en yüksek böbrek nakli sayısı ve başarısı olan bir merkezdir. Karaciğer naklinde de 2017 yılı içerisinde ciddi bir sayı ve başarı oranı atılımı içindeyiz ama bu tabi yılların getirdiği tecrübe sonucu elde ediliyor. Dün kurulan merkezlerle, 10-15 yıldır çok ciddi sayılarda nakil yapılan merkezlerde elde edilen sonuçlar hiçbir şekilde birbirine eşit değildir.

ORGAN NAKLİ SADECE AMELİYAT DEĞİL, PROSEDÜRDÜR

Beyin ölümü olan insanların organlarının kullanılması sonucu yapılan nakillerin artırılması çok önemlidir ve yıllardır bu konuda da çok ciddi çalışmalar yapılmaktadır. Ama artık bir stratejik aksiyon olarak canlı vericilerden de yapılan nakillerde, vericilere verilen zararın çok düşük olduğu halka anlatılmalı, halkın bundan korkmaması sağlanmalıdır. Bir diğer nokta da Türkiye'de çok fazla organ nakli merkezi oluştu. Organ nakli ameliyatları, özellikle canlı vericili nakillerde, canlı vericilere hiçbir zarar vermeden yapılması gereken ameliyatlardır. Bir organ nakli merkezinin kurulduktan sonra bizim öğrenim eğrisi dediğimiz yani ekibin, hastanenin organ naklini iyice anlaması, içselleştirmesi, komplikasyonları ve olabilecek riskleri görebilme şansı, yapılan ameliyat sayısı arttıkça yükselir. Bu nedenle de yeni merkezler açılırken ince elenip sık dokunması gerekir. Organ nakli merkezi sayısı şu anda Türkiye'de çok fazla ve bu sayının da ancak yeterli ekipler olduğu zaman artırılması gerekmektedir. Çünkü organ nakli sadece bir ameliyat değil, bir prosedürdür. Burada yapılan en ufak bir hata hem kullanılacak olan organın daha az verimli olarak kullanılmasına neden olur hem de insanları yeniden yaşama döndürme amacımıza hizmet etmeyebilir.

ODAKLI ULTRASON İLE AMELİYATSIZ YÜZ GERME

Dermatolojik hastalıklardan bahseden Özel Aile Hastanesi Dermatoloji Uzmanı Uzm. Dr. Sevgi Ekmen Çavuş, odaklı ultrason işlemi ve avantajları hakkında konuştu.



Bize kendinizden bahseder misiniz? Dermatoloji doktoru olmaya nasıl karar verdiniz?
Cerrahpaşa Tıp Fakültesi İngilizce Tıp Bölümü mezunuyum. Deri hastalıkları ve deride ortaya çıkan yaşlanma süreçleri her zaman ilgimi çeken konular oldu. Bu ilgi alanım nedeniyle fakülteden sonra Dermatoloji İhtisası yapma kararı aldım. Dermatoloji ihtisasım süresince deri hastalıklarının tanı ve tedavilerinin yanı sıra, antiaging tedavi yaklaşımları, estetik dermatoloji ve kozmetik uygulamalar anlamında çalışmalarım oldu. Şu anda Bahçelievler Özel Aile Hastanesi' nde dermatoloji ve ameliyatsız estetik uygulamaları alanında çalışmalarımı sürdürüyorum.

Dermatoloji nedir ve hangi hastalıkların tedavisini gerçekleştirir?
Dermatoloji, deri sağlığı ve hastalıkları ile ilgilenen bir bilim dalı. Derimiz vücudumuzu saran; onu dış etkenlerden koruyan, ama aynı zamanda pek çok metabolik işlevi de olan vücudumuzun en büyük organı. Örneğin vücut ısımızı ayarlayarak bizi soğuk ve sıcaktan koruyor, toksik maddeleri ter ve yağ bezleri aracılığı ile dışarı atıyor, D vitamini sentezini gerçekleştiriyor. Deride ortaya çıkan hastalıklar çok farklı şekillerde prezente olabiliyor, bebeklik çağından yaşlılığa kadar her yaş grubunda deri hastalıkları ortaya çıkabiliyor.

Dermatoloji alanında en bilinen rahatsızlıklar nelerdir?
En sık rastladığımız hastalıklar, alerjik deri hastalıkları, akne, sedef hastalığı, vitiligo, liken, pitriasis rose, derinin mantar hastalıkları, cilt lekeleri, deri benleri, egzamalar, siğiller, ürtiker, saç hastalıkları, tırnak hastalıkları ve cilt kanserleridir. Son dönemlerde özellikle yüz gençleşmesi, yaşlanmanın durdurulması konularındaki gelişmeler artık dermatoloji hekimlerini estetik dermatoloji alanına da yönlendiriyor.

Dermatoloji klinikleri gelişen teknolojinin de etkisiyle artık sadece cilt hastalıklarında değil, birçok cilt gençliği ve güzelliği alanında da insanlara fayda sağlanmaktadır. Estetik amaçlı yaptığınız işlemlerden bahsedebilir misiniz?

Özellikle yaşam sürelerinin uzaması ile birlikte artık kadın-erkek tüm bireyler, özellikle iş hayatında aktif insanlar, daha uzun süreli bir gençlik ve güzellik arzusundalar; son teknolojiler ile geliştirilen yaşlanma karşıtı uygulamalar, insanların daha genç ve daha zinde görünme isteklerini karşılamakta. Mimik kırışıklıkları için uyguladığımız nörotoksin tedavisi alın çizgilerini, kaz ayaklarını silerek daha genç ve dinamik bir yüz ifadesi yaratmakta; zamanla ortaya çıkan yüz çökmelerini dolgu tedavisi ile çözebiliyoruz. Kendi kanımızda aslında gençlik sırları saklı; PRP tedavisi deriyi gençleştiriyor, saç köklerine uyguladığımız zaman saç hücrelerini besliyor. Deriyi soyma tedavileri, vitamin enjeksiyonları, altın iğneli radyofrekans, lazer tedavileri ile deri kalitesini artırarak kırışıklık, leke, iz ve yaşlanma bulgularında belirgin iyileşme sağlayabiliyoruz. Son dönemlerde özellikle yüz sarkmalarında ve gıdı sorunlarında odaklı ultrason tedavisi ile bozulan çene hattını tekrar restore edebiliyoruz.

Odaklı ultrason işleminden detaylı bahsedebilir misiniz? Hangi tedavilerde bu cihazı kullanıyorsunuz?

Doubloterapi veya HİFU olarak da bilinen ameliyatsız yüz germe tedavisidir. Yüksek yoğunluklu ses dalgaları; yaşla ortaya çıkan yanak sarkmalarında, kaş düşüklüğünde, gıdı sarkmalarında tek seanslık bir uygulama ile deriyi sıkılaştıran ve gerginleştiren bir tedavi imkanı sağlıyor. Bu teknoloji, aslında bir ultrason yöntemi, tıpta çok uzun süredir güvenle kullanılan bu yöntem, yeni gelişen teknolojiler ile deri sarkmalarında da kullanılır hale geldi, maksimum odaklanma noktasında termal enerjiye dönüşerek derinin üst tabakasına hasar vermeden; SMAS denilen derinin asıcı bağ dokusu üzerinde ısı alanları oluşturuyor. Bu alanda yaklaşık 60 derecelik bir ısı oluşuyor. Bu ısı ile sarkmış cilt ve dokular yeniden toparlanır ve lifting etkisi oluşur. Cerrahi operasyona gerek kalmadan sarkmış cilt ve dokuları tekrar gerginleştirir. Yeni kollajen oluşumu tetiklenir, bu sayede cildin yüzeyindeki yaşlanma bulguları da azalır. Derinin alt tabakaları hedeflendiği için derinin üst kısmında yanma, kızarıklık, renk değişikliği, soyulma, pullanma gibi yan etkiler görülmez. Bu sayede ameliyat sonrası nekahat süresine gerek kalmadan doğal yüz liftingi sağlanıyor.

Derimizin altında deriyi gergin tutan dermiste kollajen lifleri ve deri altında SMAS tabakası bulunuyor. Yaşla beraber derimizde gerginliği sağlayan kollajen üretiminde azalma ortaya çıkar, 18 yaşımızda maksimum olan kollajen üretimi her yıl yaklaşık yüzde 1 oranında azalarak, gitgide deride gevşeme ve sarkma şikayetlerini ortaya çıkarır, bu gevşeme 30'lu yaşları takiben, yüz ovalini bozarak yanaklarda ve boyunda sarkma görüntüsü oluşturur. Deriyi uyaran ve yeni kollajen oluşumunu tetikleyen lazer, radyofrekans gibi yöntemler deride 3.5 mm derinliğe kadar inebilirken, Doubloterapi ile deride yaklaşık 4.5 mm derinliğe ulaşıp asıcı bağ dokusu olan SMAS tabakasının gerilmesi ve çene hattı ile yüz ovalinin yeniden oluşması sağlanıyor.



Bu işlemin hastalar için avantajı nedir?

İşlem muayenehane ortamında uygulanır, son derece konforlu bir uygulamadır, ortalama 30-45 dk sürer. İşlem öncesi uygulanan lokal anestezik kremleri takiben işleme başlanır. Hastada hafif ısınma hissi dışında rahatsızlık veren herhangi bir ağrı hissi oluşmaz. Hasta işlem sonrası iş ve sosyal hayatına hemen geri dönebilir. Yüz ovalinde gerilme etkisi yüzde 20 oranında, hemen işlem sonrasında ortaya çıkar, ancak esas beklenen etkiler kollajen oluşumuna bağlı olarak 3-6. Aylarda ortaya çıkar. Oluşan yüz liftingi ile daha genç daha gergin ve zinde, dinamik bir yüz ortaya çıkar. Cerrahi olmayan, ameliyatsız, kesisiz, izsiz yüz germe işlemi olması nedeniyle oldukça popüler bir uygulamadır. Özellikle 35-60 yaş aralığında sarkma şikayeti ortaya çıkan hastalar için son derece yüz güldürücü bir tedavi yöntemidir. Derimizin doğal iyileşme süreçlerini tetiklediği için, doğal yolla 5- 10 yaş gençleşme sağlanır ve tek seans olması en önemli avantajıdır.



ACIBADEM INTERNATİONAL HASTANESİ ORGAN NAKLİ MERKEZİ BAŞKANI PROF. DR. İBRAHİM BERBER VE NEFROLOJİ SORUMLUSU PROF. DR. ÜLKEM ÇAKIR, BEYİN ÖLÜMÜ GERÇEKLEŞEN KİŞİLERDEN BAĞIŞLANACAK ORGANLAR İLE ORGAN YETMEZLİĞİ HASTALARININ YAŞAMA BAĞLANABİLECEĞİNİN ÖNEMİNE DEĞİNDİLER.



25 BİN KİŞİ HAYATA TUTUNMAK İÇİN ORGAN BEKLİYOR!

Bugün ülkemizde yaklaşık 25 bin kişinin kronik hastalıklar, travmatik kazalar ya da farklı nedenlerden ötürü gelişen son dönem organ yetmezliği ile boğuştuğunu söyleyen Acıbadem International Hastanesi Organ Nakli Merkezi Başkanı Prof. Dr. İbrahim Berber, bu kişilerin yaşama tutunabilmelerinin tek yolunun ise uygun organ bulabilmeleri olduğunu belirtiyor. Ancak durum böyleyken bekleme listesindeki hasta sayısı ile organlarını bağışlayanlarının sayısı arasındaki uçurum gün geçtikçe artıyor.

Bu uçurumun nedenleri konusunda açıklama yapan Prof. Dr. İbrahim Berber, "Konunun önemini topluma anlatmaya yönelik çalışmalara rağmen, çözüme ulaşmada hala yeterli değiliz " diyor. Çünkü Türkiye'de 2016 yılında beyin ölümü gerçekleşen bin 998 kişiden ancak 563' ünün ailesinin organ bağışını kabul ettiği biliniyor. Bununla birlikte ne yazık ki her yıl yaklaşık 2 bin hasta ihtiyacı olan organı bulamadığı için hayatını kaybediyor.

YETERİNCE BAĞIŞ YAPILMIYOR!

Ülkemizde böbrek, kalp, akciğer, karaciğer ve pankreas gibi organlar; kalp kapağı, gözün kornea tabakası, kas ve kemik iliği gibi dokular başarıyla nakledilebiliyor. Nakil için gerekli organlar, ya beyin ölümü gerçekleşmiş hastaların organlarının bağışlanması sonucu kadavra vericiden ya da organ nakli gereken hastaların yakınları ya da gönüllü kişilerin bağışlarıyla elde ediliyor. Sağlık Bakanlığı'nın verilerine göre, son 5 yılda; beyin ölümü gerçekleşen 8 bin 601 hastadan yalnızca 2 bin 45 kişiden organ bağışı alınarak nakil gerçekleştirildi. Gerideki organ bağışı bekleyen yaklaşık 6 bin kişi ise organ bağışı beklerken hayatını kaybetti. Yani yapılan tüm bilinçlendirme çalışmalarına rağmen 2017 yılı içinde beyin ölümü gerçekleşen bin 608 vakanın sadece 444'ünün organları bağışlanmış. Bu konudaki tabuların yıkılması gerektiğini söyleyen Acıbadem International Hastanesi Organ Nakli Merkezi Nefroloji Sorumlusu Prof. Dr. Ülkem Çakır, hiçbir dinde organ naklinin yasaklamadığının da altını çizerek şöyle konuşuyor: "İnsanların yaşarken bir yakınlarına böbreklerinden bir tanesini ya da karaciğerlerinin bir bölümünü bağışlamaktan hiç gocunmaması, ancak beyin ölümü gerçekleşen yakınlarının organlarını, canlı vericisi olmayan bekleme listesindeki hastalara bağışlamakta çekince duyması çok da anlaşılır bir durum değil. Unutulmamalı ki beyin ölümü gelişmiş yakınımızın organları aynı anda pek çok organ yetmezliği hastasını yaşama bağlayabilir."

BÖBREK YETMEZLİĞİNE BAĞLI NAKİLLER İLK SIRADA

2016 yılında ülkemizde kadavra ve canlı vericiden olmak üzere toplam 4 bin 922 organ nakli yapıldığını belirten Prof. Dr. İbrahim Berber, bekleme listesindeki yaklaşık 2 bin kişinin ise organ bulunamaması nedeniyle yaşamlarını kaybettiğini vurguluyor. Yüzde 90'ını canlı vericilerin oluşturduğu organ nakillerinde ilk sırayı ise, 3 bin 423 sayısına ulaşan böbrek nakli alıyor.





KPMG TÜRKİYE'NİN ÜÇ AYDA BİR YAYIMLADIĞI BAKIŞ, MAKROEKONOMİK VERİLER IŞIĞINDA GERİDE KALAN ÜÇ ÇEYREĞİ DEĞERLENDİRDİ VE GELECEK YILLARA DAİR ÖNGÖRÜLERDE BULUNDU. BU YILI YÜZDE 5'İN ÜSTÜNDE BÜYÜME İLE BİTİRMESİ BEKLENEN TÜRKİYE'NİN BAŞI, 2018'DE ENFLASYON, CARİ AÇIK VE İŞSİZLİKLE AĞRIYACAK.

2018, EKONOMİNİN EN KRİTİK YILI OLACAK

KPMG Türkiye'nin hazırladığı Bakış, dünyada ve Türkiye'de ekonominin nabzını tuttu, yakın dönem seyir rotasını çizdi. Bakış'a göre, geride kalan üç çeyrekte küresel ticaret ve finans piyasalarında yaşanan gelişmelerle dünya ekonomisi 2017'de bir önceki yıla göre daha iyi bir performans sergiledi. Küresel ekonominin 2018'deki seyrini ise ABD-Kuzey Kore gerilimi, Almanya'da koalisyon sancısı, Katalonya'daki bağımsızlık hamlesi, Ortadoğu'da yaşanan hareketlilik ve sınır bölgesindeki gibi kriz potansiyeli yüksek başlıklar belirleyecek. 2016'dan sonra alınan tedbirlerin de etkisiyle bu yılın ilk yarısını güçlü şekilde tamamlayan Türkiye'nin, Bakış'a yansıyan görüntüsü şöyle:

BÜYÜME YÜZDE 5'İN ALTINA İNEBİLİR

İlk yarıda yüzde 5,1 seviyesinde büyüyen ve G20 ülkeleri arasında en hızlı büyüyen ekonomilerden biri olan Türkiye'nin, üçüncü çeyrekte daha yüksek büyüme oranı yakalaması bekleniyor. Ancak son çeyrekle ekonomide yavaşlama belirtileri görüleceğine ilişkin endişeler var. Bununla birlikte, ekonominin yıl genelinde yüzde 5'in üzerinde büyüyeceği, 2018'in ise daha zorlu geçeceği, büyümenin yüzde 5'in altına inebileceği tahminleri yapılıyor. Büyümenin kalitesi ve sürdürülebilirliğine yönelik soru işaretleri de devam ediyor.

Vergi gelirlerindeki kademeli toparlanmaya rağmen, büyümeyi desteklemek üzere alınan tedbirler bütçe performansını olumsuz etkilemeyi sürdürdü. Bütçe açığını finanse etmek üzere hazine yıllık borçlanma tavanına henüz yıl bitmeden ulaştı.

2016 ikinci yarıdan bu yana büyümeyi desteklemek üzere kamu harcamaları artırılırken, yeni yılda bazı ürünlerde yapılan KDV indirimleri ve istihdam seferberliği nedeniyle 2017 başında vergi gelirlerinde ciddi kayıplar yaşandı. Bu nedenle

ilk yarıda merkezi yönetim bütçe dengesi ciddi biçimde bozuldu. Yılın kalan döneminde vergi gelirlerinin güçlü performansını koruyabileceği ve mali dengedeki bozulmayı bir miktar frenleyebileceği öngörülüyor.

YAPISAL REFORMLAR HAYATİ ÖNEMDE

Güçlü ilk yarı sonuçlarının ve küresel büyümedeki kademeli toparlanmanın verdiği destek ile hükümet yol haritasını ve ekonomik önceliklerini içeren 2018-2020 Dönemi Orta Vadeli Programı'nı (OVP) yayımladı. Büyümenin hızlandırılmasını, istihdamın artırılmasını ve gelir dağılımının iyileştirilmesini amaçlayan program, çok sayıda yapısal reformu gerekli kılıyor.

OVP'deki rakamsal hedefler çok iddialı görünmese de bu hedeflerin çoğuna ulaşmak kolay değil. Zira küresel ekonomideki orta vadedeki olumlu tabloya karşın, riskler önemini koruyor. 2017 için yüzde 5,5 olması hesaplanan GSYH büyüme oranının gelecek üç yılda da bu seviyede gerçekleşmesi hedefleniyor. Öte yandan bu seviyede bir büyüme ile işsizlik oranının 2017 sonunda olması öngörülen yüzde 10,8'den her yıl bir milyona yakın istihdam artışı kaydederek, program dönemi sonunda yüzde 9,6'ya ineceği tahmin ediliyor. Gelecek üç yılda işsizlikte iyileşme sağlayabilecek bir büyümenin istihdam artıran yatırımlar öncülüğünde olması gerekiyor. Yani, işsizlikte düşüşü sağlamak için büyümenin niceliği değil, niteliği önemli kazanıyor. Gelir adaleti ve bölgesel gelir dağılımındaki olumsuz tablo ise devam ediyor.

CARİ AÇIKTAKİ İYİLEŞME DURAKSADI

Geçtiğimiz iki yılda petrol fiyatlarında yaşanan düşüş, dış ticaret açığında ciddi daralma getirdi. 2017 başından bu yana ise emtia fiyatlarındaki artışın yanı sıra yurtiçindeki güçlü altın talebi ile açık genişliyor. Cari açıktaki iyileşme, 2014 ve 2015'teki olumlu tablonun ardından 2016'da turizmdeki sorunlarla duraksadı. 2017'nin ilk yedi ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20,8'lik genişleme yaşandı. Turizm gelirlerindeki kademeli toparlanmaya karşın enerji ve altın ithalatındaki artışlar ile dış ticaret açığındaki genişleme, cari açığın genişlemesinin nedenleri olarak görülüyor. 2017 sonunda 39 milyar dolara ulaşması beklenen cari açık için 2018 tahmini 42 milyar dolar.

TURİST SAYISI ARTIYOR ANCAK GELİRLER DÜŞÜYOR

Turizmde toparlanma var. Türkiye'ye gelen yabancı turist sayısı Ağustos'ta yüzde 46,35, Ocak-Ağustos döneminde ise yüzde 26,41 arttı. Rusya'dan Temmuz'da gelen turist sayısında ise yüzde 670,8 artış görüldü. İlk altı ayda zayıf bir performans sergilese de Alman turistlerde de Ağustos ayında yüzde 3,9'luk bir iyileşme gözlendi. Öte yandan yılbaşından bu yana turist sayısındaki toparlanmaya karşın turizm gelir artışları sınırlı kaldı. İlk yedi ayda turizm gelirlerindeki artış oranı yüzde 5,5. Bu eğilimin yıl sonuna kadar devam etmesi halinde turist sayısı açısından 2016'daki kayıplarının telafi edilebilmesi beklenebilir. Gelirler açısından ise ancak üçte birinin telafisi mümkün. Turist sayısında 2015 seviyesini yakalamak ancak 2018'de mümkün olacak. Turizm gelirlerinde 2015'teki seviyeler ise en erken 2019'da yakalanabilecek gibi görünüyor.



ENFLASYONDA ÇİFT HANE BASKISI

Temmuz'da yüzde 9,79'e inen TÜFE yıllık enflasyonu, Ağustos'ta yüzde 10,68 ile tekrar çift haneli seviyelere yükseldi. Ağustos'taki hızlanmada enerji fiyatları etkili oldu. TÜİK'in yılbaşında yaptığı yöntem değişikliği de enflasyonda öngörülmeyen hareketlere yol açıyor. TCMB, bu etki ile Eylül-Ekim ve Kasım döneminde enflasyonda yukarı yönlü bir baskı olacağını öngörüyor.

Üçüncü çeyrekte bankacılık sektöründe kredi büyümesi hız kesse de makroekonomik zayıflıklar nedeniyle faizlerde düşüş sağlanamıyor. Bu da kredi maliyetleri üzerinde yukarı yönlü baskı yapıyor. Büyümenin finansmanı ve sürdürülebilirliği açısından soru işaretleri oluşuyor.

KÄRCHER'DEN PROFESYONELLERE YENİLİKÇİ ÇÖZÜM: ORGANİK DETERJANLI SAKIZ SÖKÜCÜ SGG 1



Sakız lekesi, özellikle kamusal alanlarda temizlemesi en güç lekelerden biri. Alman temizlik devi Kärcher, bu sorundan yola çıkarak Sakız Sökücü SGG 1'i profesyonellerin beğenisine sunuyor. Sadece organik deterjanla çalışan çevre dostu sakız sökücü Kärcher SGG 1, özellikle kamuya açık alanlarda yere atılan, insan ve çevre sağlığı için zararlı olan sakızların temizliğinde etkili rol oynuyor.

SAKIZ LEKELERİ ARTIK DERT DEĞİL

Sadece 8,3 kilogram ağırlığında olan Kärcher SGG 1, üst düzey taşınabilirliği, kullanım kolaylığı, güvenliği ve uzun pil ömrüyle sakız lekelerini dert olmaktan çıkarıyor. Alman temizlik devi Kärcher, özellikle kamusal alanlarda çıkarılması zor, inatçı bir leke olan sakız lekesine SGG 1 ile çözüm getiriyor. Sakız Sökücü SGG 1, sarf kitiyle birlikte verilen organik deterjanıyla sadece 3-5 saniye içerisinde sakızı buharlaştırıyor. SGG 1; tarihi meydanlar, park ve bahçeler, kaldırımlar, okul, hastane, üniversite kampüsleri ve AVM gibi birçok kamuya açık alanlarda yere atılan ve çevre temizliğini tehdit eden sakızların ortadan kaldırılmasında çevreci bir çözüm oluyor.

GÜVENLİ, EKONOMİK, TAŞINABİLİR ÇEVRE DOSTU ÇÖZÜM

Kärcher SGG 1 Sakız Sökücü, çevre dostu özel deterjan içeren buharı sayesinde, sakızı buharlaştıran yenilikçi bir çözüm olanağı sağlıyor. İçeriği bütan ile propan karışımından oluşan güvenli kartuşları kullanarak yaklaşık 1 bar basınç üreten SGG 1, Kärcher'in onaylı sistemi sayesinde son derece güvenlidir. Lityum-iyon pili sayesinde ara vermeden 8 saatten fazla bir süre çalışabilen Kärcher SGG 1, sırt çantası tipindeki tasarımıyla da üst düzey taşınabilirlik ve kullanım kolaylığı sağlıyor. SGG 1, kablo ve suya ihtiyaç duymamasıyla da ön plana çıkıyor. 8,3 kilogram ağırlığıyla geleneksel sırt çantalı sistemlerin çoğundan daha hafif olan Kärcher SGG 1 Sakız Sökücü; 4 şişe deterjan, 2 düşük basınçlı gaz kartuşu ve 2 paslanmaz çelik fırça uç içeren sarf malzemesi kitiyle birlikte satılıyor.



PLANLAMA OLMADAN SAĞLIKLI BİR TEMİZLİKTEN BAHSEDİLEMEZ

Tüm alanlarda hijyen standartlarına önem verdiklerini söyleyen Master Servis Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Akar, "Yemek alanları, tuvaletler, anne bebek odaları ve çocuk oyun alanları konusunda hassasiyetimiz oldukça yüksek. Çünkü hijyen konusu hayati önem arz ediyor" dedi.



AVM'lerde dikkat edilmesi gereken hijyen kurallarından kısaca bahseder misiniz?

Alışveriş merkezleri kuşkusuz artık hayatımızın bir parçası haline geldi. Pek çok ihtiyacımızı karşıladığımız, hayatımızda belki de en çok kullandığımız ve uzun vakitler geçirdiğimiz AVM'ler her gün binlerce misafir ağırlıyor. Bu süreç beraberinde sürekli sağlanması gereken bir temizlik ve hijyen prensibini şart koşuyor.

Biz Master Servis olarak, çözüm ortaklığını gerçekleştirdiğimiz AVM'lerin tamamında görünen ve çıplak gözle görülemeyen alanlar olarak nitelendirdiğimiz tüm alanlarda hijyen standartlarına önem vermekteyiz. Özellikle yemek alanları, tuvaletler, anne bebek odaları ve çocuk oyun alanları konusunda hassasiyetimiz oldukça yüksek. Çünkü hijyen konusu hayati önem arz ediyor.

Değişik büyüklük ve özelliklerdeki çözüm ortaklarımızın tüm yaşam koşullarına ve beklentilerine uygun hizmet yönetimi sağlayan Master Servis olarak, tüm kademelerdeki uzman çalışan kadromuz ile dünya çapında kullanılan en gelişmiş teknolojileri ülkemizde uygulamaya ve sürekli araştırmaya devam ediyoruz.

Hızlı ve sürekli temizliğe dair çözümleriniz neler?

Planlama her şeyin başında geliyor. Hayatın içinde de bu böyledir. Planlama yapmadan doğru yol alabilmek mümkün değildir. Alışveriş merkezleri büyük metrekareli, çok bölümlü alanlar... Doğru planlama yapılmaz ise etkili ve sürekli dahası sağlıklı bir operasyondan söz edilemez.

Doğru planlama, doğru kadro ve takip, hızlı ve sürekli temizlik servisinin olmazsa olmazı… Konusunda uzman kadrolar bizim operasyonumuz açısından oldukça önemli. Personelin neyi nasıl yapacağını, hangi lekeye veya kire hangi kimyasal ya da makine ile müdahale edeceğini bilmesi, müdahale edilecek kimyasalın oranına, müdahale biçimine hakim olması, pratik ve sonuç odaklı olması gerekiyor. İşte bu nedenle biz Master Servis olarak tüm kadrolarımızı bu bilgiler ışığında projelerimize yerleştiriyor, sürekli eğitim ve denetim süreçlerimizle bilgilerin ve motivasyonun sürekliliğini sağlıyoruz.

Planlamayı genel bir parantez içine alacak olursak, altındaki çok fazla detayı da ayrıca planlamak gerekiyor. Doğru kadroları oluşturmak, doğru kadroları doğru alanlarda görevlendirmek, doğru makine ve ekipman, doğru ve dozunda kimyasal kullanımı, takip ve süreç yönetimi, iletişim ve motivasyon bizim işimizin en önemli unsurları.

AVM'lerde temizliği kolaylaştıran yeni nesil teknolojiler hakkında da bilgi verir misiniz?

Artık günümüzde hemen her şey neredeyse teknolojik bir alt yapıya sahip. Elbette biz de Master Servis olarak sürekli olarak bu gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Örneğin, birbirinden bağımsız ve farklı projelerde yer alan çalışanlarımızın performansını ayrı ayrı sürekli izliyoruz.

Tüm temizlik aşamalarının bir periyodu ve temizlik süresi var elbette. Bizim operasyonumuzun en önemli unsurlarından biri olan doğru iş gücü yönetimini, verimlilik ve performans ölçümlerimizi sürekli gelişen teknolojimiz ile izleyebiliyor, anında müdahale edebiliyoruz.

Yanı sıra, makine tedariğimizi sağladığımız çözüm ortaklarımız dünyanın en önemli markaları. Yeni çıkan, hatta henüz çıkmak üzere olan tüm hızlı ve pratik çözümlere ilişkin donanımlardan ülkemizde belki de en önce biz haberdar olmaktayız.

TEPE SERVİS NANOTEKNOLOJİ İLE TEMİZLİKTE FARK YARATIYOR

TEPE SERVİS VE YÖNETİM GENEL MÜDÜRÜ CANAN ÇAKMAKCI, "NANOTEKNOLOJİ ÜRÜNÜ DEZENFEKTAN KULLANARAK TÜM ALANLARDA, İNSAN SAĞLIĞINI TEHDİT EDEN BAKTERİ VE VİRÜSLERE KARŞI TAMAMEN HİJYENİK BİR YAŞAM ALANI SUNABİLİYORUZ" DEDİ.



Tepe Servis ve Yönetim, 2008 yılından bu yana temizlik başta olmak üzere, yönetim hizmetleri, teknik bakım/işletim, bahçe bakım, opsiyonel hizmetler ve destek hizmetleri gibi entegre tesis yönetimi kavramının kapsadığı tüm hizmetleri sunuyor. Şirket ayrıca çağrı merkezi ve akıllı kart alanlarında da faaliyet gösteriyor.

8 bine yaklaşan çalışan sayısı, 200'ün üzerindeki kurumsal müşterisi ile yüzde 100 yerli bir şirket olan Tepe Servis ve Yönetim, özellikle ülkemizdeki büyük çaplı projeler söz konusu olduğunda Bilkent Holding Kurumsal Hizmetler Grubu şirketleriyle güç birliği yapabilen, proje özelinde tüm çözümleri bir arada sunabilecek çevik bir yapıya sahip.

NANOTEKNOLOJİK DEZENFEKTAN KULLANAN TEK ŞİRKET

Sektörümüzde nanoteknoloji ürünü dezenfektan kullanan ilk ve tek şirketiz. Tepe Servis olarak sunduğumuz hizmetleri daha üst bir noktaya taşımak amacıyla Sabancı Üniversitesi laboratuvarlarında geliştirilen nanoteknolojik bir ürün olan Antimic'i temizlik hizmetlerinde kullanıyoruz.

AVM temizliğinde ilk akla gelenler WC ve food court alanları olsa da aslında merdivenler ve çocuk oyun alanları da hijyen anlamında özellikle eğilinmesi gereken alanlar. Bu yüzeylerin özel tasarlanmış makine, ekipman ve kimyasal kullanılarak temizlenmesi ve bakteri oluşumunun minimizasyonu için koruyucu uygulamalar yapılması gerekiyor.

Kullandığımız nanoteknolojik ürün, uygulandığı tüm yüzeylerde, bilinen bakteri, virüs ve mikropların yüzde 99'unu yok eden ve üremelerini durduran, güçlü etkiye sahip antimikrobiyal bir koruyucu. Antimic'in en önemli özelliklerinden biri, uygulandığı yüzeyleri renksiz, kokusuz ve toksik olmayan nano boyutta küçük kalkanlar ile kaplayarak, bakterilerin tutunmasını engellemesi ve üremelerine engel olması.



TAMAMEN HİJYENİK BİR YAŞAM ALANI SUNULUYOR

Yapılan testler sonucunda Antimic'in mikropları büyük ölçüde yok edip uzun süre koruma sağladığı görüldü. Özellikle genel alanlar gibi farklı ve birçok insanın kullandığı, kış ayları ve geçiş mevsimlerinde sıklıkla karşılaştığımız bulaşıcı hastalıklara neden olan mikroorganizmaları yok eden Antimic sayesinde ekstra dezenfeksiyon için ek bir kimyasal kullanımına gerek kalmıyor. Bu şekilde ekstra insan gücü ve kimyasal kullanımının önüne geçilirken, verimlilik de sağlanıyor.

Sunduğumuz temizlik hizmetlerinde ürünün kullanımını artırarak (hastaneler, ambulanslar, okullar, oteller, AVM'ler vb.) tüm alanlarda, insan sağlığını tehdit eden bakteri ve virüslere karşı tamamen hijyenik bir yaşam alanı sunabiliyoruz. Antimic, hijyen sağlanacak yüzeyi kaplayarak, her türlü mikrop ve bakteriye karşı uzun süreli koruma sağlıyor. Antimic'in kalıcılığı ortalama 60 gün. Ancak Tepe Servis olarak bu süreyi 30 gün ile sınırlandırıyoruz.



DOĞA DOSTU ÜRÜNLERLE TEMİZLİK HİZMETİ

MAMACO GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ÇİĞDEM SARAÇ ZORLU: "MAMACO TEMİZLİK HİZMETLERİ OLARAK PERSONELLERİMİZE VERMİŞ OLDUĞUMUZ EĞİTİM VE KULLANMIŞ OLDUĞUMUZ KALİTELİ ÜRÜNLER FİRMAMIZI SEKTÖRÜNDE ÖNCÜ VE TERCİH EDİLEBİLİR HALE GETİRMEKTEDİR."



Mamaco hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?
2003 yılında Almanya'da kurulan firmamız başlangıç aşamasında çeşitli sektörlerdeki firmalara temizlik hizmeti vererek faaliyetlerine başlamıştır. Zaman geçtikçe faaliyet alanlarına yeni hizmetleri de ekleyerek büyümüştür. Bugün; tesis yönetimi, bina hizmetleri, proje geliştirme, varlık yönetimi, insan kaynakları ve benzeri birçok alanda profesyonel hizmet anlayışı ile yolumuzda emin adımlarla ilerliyoruz.

Mamaco'nun verdiği hizmetlerinden ve çalışma alanlarından bahsedebilir misiniz?
Alışveriş merkezleri, iş merkezleri, otel, inşaat, residance, okul, hastane vb. alanların sürekli veya inşaat sonrası temizliği, iş sağlığı ve güvenliği hizmeti, ilaçlama, insan kaynakları hizmeti, personel temini, bordrolama hizmetlerimiz arasındadır.

ULUSLARARASI 'KNOW-HOW' TECRÜBESİ

Hizmet vermeden önce nasıl organize oluyorsunuz?
Mamaco temizlik hizmetlerinin sektöründe başarılı olmasının en önemli sebepleri; uluslararası 'know-how' tecrübesi, teknolojiyi yakından takip etmesi, kullanmış olduğu kaliteli temizlik ekipman ve ürünleri, eğitimli çalışanlarıdır. Kalitemizi daha da yukarıya çekmek için titiz bir çalışmayla denetimlerimizi artırmaktayız. Merkez ofis çalışanlarımız sahadaki proje şef ve müdürlerimiz ile koordineli bir şekilde hareket ederler. İhtiyaçları yerinde tespit eder ve duruma uygun çözümler üretiriz. Çalışanlarımıza değer verir onları ailemizden biri olarak görürüz. Çalışanlarımızla birlikte el ele ve takım ruhuyla çalışıp 'ben' değil 'biz' yapıyoruz sözünü en ön planda tutarız.

İNSAN SAĞLIĞI İÇİN DOĞA DOSTU ÜRÜNLER

Müşterilerinize hizmet verirken öncelikleriniz neler oluyor? Müşteri memnuniyetini nasıl sağlıyorsunuz?
Hizmet kalitesi, hizmetin istenen amaca ulaşma derecesidir. Projelerde çalışan personellerimiz profesyonel bir anlayışla işlerini yaparlar. Bunun için çalışanlarımıza sürekli eğitimler veririz. Projelerimizde insan sağlığını korumak ve hijyeni düzenli sağlamak için dünya standartlarına uygun doğa dostu ürün ve kaliteli kimyasallar kullanıyoruz. Mamaco temizlik hizmetleri olarak personellerimize vermiş olduğumuz eğitim ve kullanmış olduğumuz kaliteli ürünler firmamızı sektöründe öncü ve tercih edilebilir hale getirmektedir. Tüm bunlar birleşince de müşteri memnuniyetini sağlamak kaçınılmaz olmaktadır.

















GİRİŞİMCİLERE BÜYÜK DESTEK İŞ BANKASI'NDAN!

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Şencan, "Ekonomik ve toplumsal kalkınmanın sürdürülebilmesinde önemli bir dinamik olan kadın girişimcilerimize ihtiyaç duydukları finansman olanaklarını sağlarken, vizyonlarını genişletecek eğitim projeleri ve seminerler yoluyla da işlerini büyütüp daha da ileriye taşımalarına destek veriyoruz" dedi.



"İşini büyütmek, daha da ileriye taşımak isteyen gerçek kişi kadın tacirlere, yüzde 51 hissesi kadın ortağa ait firmalara ya da üst düzey yönetici pozisyonlarından en az bir tanesi kadın yöneticiden oluşan ve en az yüzde 20 kadın ortaklığı bulunan kadın işletmelere işleriyle ilgili her türlü ihtiyaçları için uygun faiz ve ödeme koşulları ile kredi imkanı sunuyoruz" açıklaması yapan Şencan, "Ayrıca, EBRD, Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Türkiye İş Kurumu tarafından ortaklaşa başlatılan, kadın girişimcilerin finansmana erişimini kolaylaştırmak ve daha rekabetçi olmalarını sağlamak amacıyla, finansal ve teknik destek içeren 'Kadın İşletmelerine Finansman ve Danışmanlık Desteği Programı'na 2015 Mart ayında imzaladığımız sözleşme ile dahil olmaktan memnuniyet duyuyoruz" dedi.

"GİRİŞİMCİLERİN ÇÖZÜM ORTAĞI OLARAK HAREKET EDİYORUZ"

Kadınların iş gücüne katılımı, kadın işletmelerin sayısının artırılması ve bu işletmelerin sürdürülebilirliğinin sağlanması konularına ekonomik gelişim açısından büyük önem verdiklerini belirten Şencan, "2015 yılında İş Bankası desteği, KOSGEB ve TOSYÖV işbirliğinde KOSGEB Uygulamalı Kadın Girişimcilik Eğitimleri hayata geçirildi. Eğitimler, 2015 yılı Ekim-Kasım-Aralık aylarında Kayseri, Bursa ve Samsun'da gerçekleştirildi. 9 gün boyunca 70'er saatlik programlara katılan kadın kursiyerlere girişimcilik niteliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri, pazar araştırması, üretim, yönetim ve finansal plan gibi konularda bilgi aktarıldı.

2017 yılında ise 'Kadın İşletmelerine Finansman ve Danışmanlık Desteği Programı' kapsamında Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile birlikte 'Kadın Yöneticiler için Gelişim Atölyeleri' düzenledik. 'Lider Kadınlar Gelişim Atölyesi' İstanbul ve Ankara'da düzenlenerek, kadın girişimci ve yöneticilere farklı liderlik yaklaşımları uygulanabilir egzersizler ve günlük hayattan alınmış örneklerle aktarıldı. Kadın girişimcilerimiz, iş-özel yaşam dengesini kurabilecekleri kendilerine en uygun liderlik yaklaşımını değerlendirdiler. 'Pazarlama ve İletişim Becerileri Gelişim Atölyesi' ise İzmir Bölge Müdürlüğümüzde düzenlenerek deneyimli uzmanlar tarafından katılımcılara pazarlamanın bileşenleri, iletişim kanalları ve etkin kullanımı konusunda bilgi verildi.

İş Bankası olarak girişimcilerin finansal ortağı olarak değil, aynı zamanda tecrübe ve bilgi birikimini paylaşan çözüm ortağı olarak hareket ediyoruz" dedi.

İŞ'TE KOBİ'YE 34 ULUSAL VE ULUSLARARASI ÖDÜL

2009 yılında KOBİ'lere özel olarak İş'te KOBİ internet sitesini oluşturduklarını belirten Şencan, "Sitemizin zengin içeriği ile KOBİ'ler 30 farklı sektöre ilişkin incelemelere, çeşitli haberlerden araştırmalara, makalelere, videolara ve uzman görüşlerine kadar birçok bilgiye ücretsiz olarak ulaşabiliyor. Verdiğimiz hizmet ile bugüne kadar 34 ulusal ve uluslararası ödüle layık görüldük. Şu an 82 bine yakın üyemiz bulunuyor. Üyelerimiz 17 farklı konuda ihtisas sahibi 'İşin Uzmanı'na soru yönlendirerek ücretsiz danışmanlık hizmetinden yararlanılabiliyorlar. İş'te KOBİ'nin Girişimcilik Uzmanı Prof. Dr. Kenan Mortan İş'te KOBİ üyelerinin girişimcilik ve franchising ile ilgili sorularını ücretsiz olarak yanıtlamakla birlikte, siteyi takip eden girişimcilere franchising sistemi ve girişimcilik ile ilgili sorularına yanıt bulabilecekleri videolarla destek veriliyor" dedi.

VAKIFBANK'A STEVIE'DEN İKİ ÖDÜL BİRDEN

International Business Awards'ta (Stevie Awards) VakıfBank'a iki ödül birden verildi.



VakıfBank, dünya çapında dev firmalarının yönetim, müşteri hizmetleri, insan kaynakları, pazarlama ve yeni ürün gibi başlıklarda değerlendirildiği ve bu sene 14. düzenlenen International Business Awards'tan (Stevie Awards) önemli ödüllerle döndü.

VakıfBank müşterilerinin bankacılık hizmetlerinden daha avantajlı bir şekilde yararlanabilmeleri için geliştirdiği "720° Müşteri Yönetimi" ürünü ile "Yılın En İyi Pazarlama Kampanyası - Yeni Ürünler ve Servisler", "OGM Kart" ürünüyle de "Yılın En İyi Pazarlama Kampanyası - Finansal Kart" kategorilerinde ödüle layık görüldü.

720° MÜŞTERİ YÖNETİMİ: AİLE BANKACILIĞI

VakıfBank'ın International Business Awards'ta finans alanında "Yılın En İyi Pazarlama Kampanyası - Yeni Ürünler ve Servisler" kategorisinde ödüle layık görülen ürünü "720° Müşteri Yönetimi" sayesinde müşteriler, sadece bireysel nitelikte değil aile (anne-baba-eş-çocuk) bağlantılarıyla da birlikte değerlendiriliyor. 720° Müşteri Yönetimi Sistemi ile bireysel kredi kullandırımlarında müşterilerine kısıt oluşturabilecek gelir ve istihbarat sınırlarını genişleten VakıfBank, daha çok müşterinin bankacılık sistemine ve dolayısıyla ülke ekonomisine kazandırılmasını sağlıyor.

SEKTÖRÜNDE RAKİPSİZ KART: OGM KART

VakıfBank'a International Business Awards'ta "Yılın En İyi Pazarlama Kampanyası - Finansal Kart" kategorisinde ödülü getiren OGM Kart, ahşap, mobilyacılık, uluslararası entegre tesisleri ve orman ürünleri sektöründe faaliyet gösteren işletmeler için tasarlanmış alternatif bir tahsilat ve ödeme ürünüdür. İşletmelerin T.C. Orman ve Su İşleri Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü'nden (OGM) aldıkları ürünlerin bedellerini peşin ve vadeli olarak geri ödemelerini sağlamak amacıyla geliştirilmiştir. Firmaların OGM'ye vadeli mal alımı için vermek zorunda oldukları teminat mektubuna alternatif olan OGM Kart, firmalara nakit akış takibi kolaylığı, Orman Genel Müdürlüğü'ne de tahsilat garantisi sağlamaktadır. Kâğıt üzerinde gerçekleştirilen işlemleri de dijital ortama aktararak ormanların korunmasında önemli bir fayda sağlayan OGM Kart, bu yönüyle de VakıfBank'ın sürdürülebilirlik endeksi projesi kapsamında edineceği ISO 9001 ve ISO 14001 sertifikasyonlarına da birebir uyum göstermektedir.

Garanti Bankası 3. çeyrek karını açıkladı

Garanti Bankası 2017'nin üçüncü çeyreğine ait finansal tablolarını açıkladı.



Garanti Bankası, bu çeyrekte 1.57 milyar lira net kara ulaşırken, beklentiler 1.53 milyar lira seviyesindeydi. 3. çeyrek net kar rakamlarının ardından bankanın 2017'deki toplam net karı ise 4.64 milyar lira oldu.
Garanti Bankası'nın konsolide finansal tablolarına göre, aktif büyüklüğü 339 milyar 679 milyon 127 bin TL'ye ulaşırken, ekonomiye nakdi ve gayri nakdi krediler aracılığıyla sağladığı destek 274 milyar 87 milyon 604 bin TL'ye yükseldi. Garanti'nin 2017'nın ilk dokuz aylık dönemindeki net karı, 4 milyar 685 milyon 989 bin TL olarak gerçekleşirken, öz kaynak karlılığı yüzde 17,4, aktif karlılığı ise yüzde 2,0 seviyesinde gerçekleşti.

Konuyla ilgili bilgi veren Genel Müdür Fuat Erbil; "Garanti, aldığı tüm aksiyonlarda yarattığı etkinin bilinci, geleceği şekillendiren ve sektöre öncülük eden bir kurum olmanın sorumluluğuyla hareket ediyor. Koşulsuz müşteri memnuniyeti anlayışını, sağlam sermaye yapısı ve verimlilik odağıyla birleştiren Garanti, 2017'nin ilk dokuz ayını başarıyla tamamladı. Etkin bilanço yönetimiyle sağlam mali yapısını korurken ekonomiye desteğini kesintisiz sürdürdü" dedi.
Risk ve fırsatların farkında, sorumlu bankacılar olmanın önemine değinen Erbil; "Türkiye'den tek şirket ve dünya genelinde 100 şirketten biri olarak, G-20 tarafından kurulan Finansal İstikrar Kurulu'nun (FSB) oluşturduğu, 'İklimle Bağlantılı Finansal Beyan Görev Gücü'nün (TCFD) önerilerine destek vereceğimizi açıkladık. Bunun yanı sıra BM Küresel İlkeler Sözleşmesi imzacısı olarak, Sürdürülebilir Finansman Bildirgesi'nin de gerek oluşturulmasında gerekse imzalanmasında öncü olduk. Yine bu dönemde EBRD ile imzaladığımız 5 yıl vadeli, 75 milyon Euro karşılığında yaklaşık 300 milyon TL tutarında finansman, Yeşil Mortgage kredilerinin yaygınlaşmasını ve çevre dostu binalarla gelecek nesillerin korunmasını amaçlıyor. Müşterilerimize, çalışanlarımıza, bütün paydaşlarımıza değer yaratmak için çalışıyoruz. Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'nde üst üste 3. kez yer alan Türkiye'den tek şirket olduk. Kurucusu olduğumuz Öğretmen Akademisi Vakfı (ÖRAV), BM Ekonomik ve Sosyal Konseyi'nden Özel Danışmanlık Statüsü aldı. Garanti'yi bankacılık sektöründe lider konuma taşıyan ve uluslararası platformlarda dönüşümün öncüleri olan değerli çalışma arkadaşlarıma teşekkür ederim" dedi.

KADIN DOSTU ŞİRKETLERE KREDİ İMKANI

KADINLARIN İŞGÜCÜNE KATILIMININ HEM DÜNYA HEM DE TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİN ÖNEMLİ BİR BÜYÜME FIRSATI YARATTIĞINI SÖYLEYEN TSKB KURUMSAL PAZARLAMA MÜDÜRÜ HASAN HEPKAYA, GELİŞTİRDİKLERİ KADIN İSTİHDAMI KREDİSİYLE DAHA ÇOK KADININ İŞ HAYATINA KATILMASINI SAĞLADIKLARINI İFADE ETTİ.



Kadın istihdamının artması amacıyla sağladığınız kredilerden bahseder misiniz?

Ülkemizin nitelikli kalkınması için çözümler üreten bir banka olarak, üretimde kadının gücüne güvenenlere güç katıyor, cinsiyet ve fırsat eşitliğini gözeten, kadın dostu uygulamalarla fark yaratan firmaların yatırım projelerine destek oluyoruz. Fransız Kalkınma Ajansı'ndan (AFD) temin ettiğimiz 100 milyon Euro tutarındaki krediyle, kadın dostu firmaların yatırım projelerine kredi olanağı sunuyoruz. Kredi kapsamında AFD ile birlikte geliştirdiğimiz Uygulama Aracı ile firmaları kadın çalışan oranı ve bu oranı yüksek tutma hedefi; kadınların üst/orta yönetimdeki temsili; işe alım, performans, terfi gibi konularda cinsiyet ve fırsat eşitliği sunulması; iş ve aile hayatı dengesini destekleyici mekanizmaların varlığı; ulaşım, kreş, süt odası gibi kolaylaştırıcı uygulamalar sunulması; cinsiyet eşitliği ile ilgili farkındalık çalışmaları gibi pek çok alanda değerlendiriyoruz.

Kadın istihdamı kredimizle, fırsat eşitliği konusunda firmalara öneriler yapıyor, gelişime açık yönlerini iyileştirme konusunda katkı sağlıyoruz. Bu krediden yararlanmayan firmalara da konu hakkında bilgi vererek farkındalığın artması için çalışıyoruz.

Kadın istihdamı kredisinden yararlanmak isteyenlerin hangi şartları yerine getirmesi gerekir?

Krediden faydalanmak isteyen şirketleri bazı kriterleri göz önünde bulundurarak değerlendiriyoruz. Bu kriterler; kadın çalışan oranını yüksek tutma hedefi, işe alım, performans, terfi gibi konularda cinsiyet ve fırsat eşitliği, eğitim ve mesleki kapasite geliştirme konusunda eşit olanaklar, iş ve aile hayatı dengesini destekleyici mekanizmalar, kadınların üst/orta yönetimde artan oranda temsili, komitelerde kadın çalışanların temsili, ulaşım, kreş, süt odası gibi kolaylaştırıcı uygulamalar, cinsiyet eşitliği ile ilgili farkındalık çalışmaları olarak sıralanabilir.

Kadınların iş hayatına katılmasının sağladığı faydalar nelerdir?

Kadınların işgücüne katılımı, hem dünya hem de Türkiye ekonomisi için önemli bir büyüme fırsatı yaratıyor, şirketlere ve ülke ekonomisine yüksek katma değer sağlıyor. Araştırmalar, kadınların iş gücüne katılımının artmasıyla, Türkiye'nin GSYİH'sinin 2025'te yaklaşık yüzde 20 yükselebileceğini gösteriyor. Biz de TSKB olarak kadınların farklı firmalar ve sektörlerde işgücüne katılımının, ekonomik ve sosyal kalkınma hedefleri bakımından büyük bir potansiyel ifade ettiğine inanıyoruz. Bu amaçla geliştirdiğimiz kadın istihdamı kredisiyle daha çok kadının iş hayatına katılması için fırsat yaratmaya çalışıyoruz.



KADIN ÇİFTÇİLER, ŞEKERBANK'IN DESTEĞİYLE GİRİŞİMCİ OLUYOR...



Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından başlatılan ve Şekerbank'ın da desteği ile yürütülen "Tarımda Kadın Girişimciliğinin Güçlendirilmesi Programı"nın 2017 yılı kazananları belli oldu.

2015 yılından bu yana yürütülen "Tarımda Kadın Girişimciliğinin Güçlendirilmesi Programı"na bu yıl 16 ilden bin 270 proje katıldı. Birbirinden değerli ve üretime katkı sağlayacak projeler arasından birincilik ödülü Kahramanmaraş'tan Sultan Kaçamaz'ın "Gelenekten Geleceğe Sumak Ekşisi" projesinin oldu. Şekerbank, 44 projeye toplamda 155 bin TL destek sağladı.

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın başlattığı ve Şekerbank'ın desteği ile son üç yıldır sürdürülen "Tarımda Kadın Girişimciliğinin Güçlendirilmesi Programı" kapsamında 2017'nin en iyi projeleri ödüllendirildi.

"Tarımda Kadın Girişimciliğinin Güçlendirilmesi Programı" ödül töreni, Dünya Kadın Çiftçiler Günü'ne özel, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın eşi Emine Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba'nın ev sahipliğini yaptığı törende, kadın çiftçilere ödüllerini Emine Erdoğan verdi.

"AİLE ÇİFTÇİLİĞİ BANKACILIĞI KAPSAMINDA 82 BİN ÇİFTÇİ AİLESİNE ULAŞTIK"

Şekerbank Genel Müdürü Servet Taze, törenin açılışında yaptığı konuşmasında 64 yıl önce sürdürülebilir tarımın ve kırsal kalkınmanın finansmanı için kurulmuş olan Şekerbank'ın bugün de aynı misyonla Türkiye'nin dört bir yanındaki üretenleri desteklediğini belirtti. "Tarım bankacılığı Şekerbank'ın genlerinde var" diyen Taze, "Köyden kente göçü önlemek amacıyla hayata geçirdiğimiz ve bugüne kadar 82 bin çiftçi ailesine ulaştığımız Aile Çiftçiliği Bankacılığı kapsamında kırsaldaki girişimci ve proje üreten kadın çiftçilerimizi destekliyoruz. Kırsal kalkınmaya dayalı sürdürülebilir ekonomik büyüme için çalışmaya ve kırsaldaki kadın girişimcilerimizin projelerini hayata geçirmelerine destek olmaya devam edeceğiz" dedi.

16 İLDEN BİN 270 PROJE KATILDI

Afyonkarahisar, Amasya, Aydın, Batman, Bursa, Çorum, Erzincan, Giresun, Kahramanmaraş, Kars, Manisa, Mersin, Niğde, Osmaniye, Samsun ve Tokat olmak üzere 16 farklı ilden bin 270 kadın çiftçinin projeleriyle katıldığı "Tarımda Kadın Girişimciliğinin Güçlendirilmesi Programı"nın 2017 yılı birincisi Kahramanmaraş'tan Sultan Kaçamaz oldu. Kaçamaz, bölgede yetişen sumak bitkisinden elde edilen baharatın kullanımına yönelik "Ge-



lenekten Geleceğe Sumak Ekşisi" projesiyle bu yılın Türkiye birincisi seçildi. Program kapsamında Türkiye ikincilik ödülü Batman'dan "Çıtır Çileğim" projesi ile 26 yaşındaki Lale Basut'a verildi. Programın Türkiye üçüncülük ödülü ise Samsun'dan "Ayşe Hanım'ın Çiftliği" projesi ile Ayşe Akkuş'un oldu. Bu yılın jüri özel ödülü ise Aydın'dan Hafize Altınay'a gitti. Altınay, bölgede üretilen kestanenin işlenmesi için tesis kurulmasını önerdiği "Dağların Ekmeği Ballandı" projesiyle jüri özel ödülünün sahibi oldu.

Şekerbank, program kapsamında seçilen Türkiye birincisi projeye 40 bin TL, ikinci projeye 30 bin TL, üçüncü projeye ise de 25 bin TL destek sağladı. Banka, Jüri Özel Ödülü kapsamındaki projeye ise 20 bin TL destek sunarken, dereceye giremeyen kadınlara da biner TL'lik altın hesabı açtı. "Tarımda Kadın Girişimciliğinin Güçlendirilmesi Programı" kapsamında son üç yılda toplam 2 bini aşkın proje değerlendirilirken; Şekerbank, ödüllendirilen projelere toplamda 350 bin TL finansal destek sağladı.

KADIN ÇİFTÇİLERE UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ

Şekerbank'ın "Aile Çiftçiliği Bankacılığı" kapsamında, kırsal kalkınmayı destekleyerek köyden kente göçü önlemek amacıyla dahil olduğu program kapsamında, bugüne kadar 2 bini aşkın girişimci kadın çiftçi desteklendi. Programa dahil olan kadın çiftçilere KOSGEB ve İŞKUR iş birliği ile istihdama yönelik, sertifikalı, 4 gün süreli (32 saat) uygulamalı girişimcilik eğitimi verildi.

Kadın çiftçiler eğitimler sonrasında proje geliştirerek programa katıldı. Tarımın değişik alanlarında faaliyet gösteren, yenilikçi, yaratıcı, kaynakları etkin-verimli ve sürdürülebilir kullanan, bulunduğu çevreye öncülük eden, rol model olabilecek kadın çiftçiler, girişimcilik fikirlerini, özel danışmanlar aracılığıyla projelendirdi.

Eğitimlerin ardından 16 farklı ilde düzenlenen törenler ile sertifikalarını alan kadın çiftçilerin girişimcilik fikri ile geliştirdiği projeler; proje pazarlarında halkın, kalkınma ajansları ile kamu ve özel sektörden tüm kurumların beğenisine sunularak, her ilin birincilerine ve dereceye giren kadınlara ödülleri bu törenlerde verildi.

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından kırsal kalkınmayı desteklemek amacıyla kadınlara yönelik başlatılan program, ilk defa uluslararası platformda da sesini duyurarak 2016 yılı "Avrupa Girişimciliği Teşvik Ödülleri"nde Türkiye'yi Avrupa'da temsil eden iki ulusal projeden biri oldu.



“SEKTÖRE ÖRNEK OLUYORUZ”

70 BİN KİŞİNİN ELEKTRİK İHTİYACININ KARŞILANMASINA DESTEK OLDUKLARINI SÖYLEYEN AKLEASE GENEL MÜDÜRÜ ŞENOL ALTUNDAŞ, LEASING SEKTÖRÜNDE YENİLENEBİLİR ENERJİ FİNANSMANINDA BİRÇOK YENİLİĞİN ÖNCÜSÜ OLDUKLARINI DİLE GETİRDİ.

“OPERASYONEL DESTEK ÇÖZÜMLERİ ÜRETİYORUZ”

Aklease olarak 1988’den bugüne yatırımcıya finansman desteği sağladıklarını söyleyen Altundaş, “Leasing sektöründe yenilenebilir enerji finansmanında birçok yeniliğin öncüsüyüz. Yurt dışından enerji finansmanına uygun, uzun vadeli ve rekabetçi fonlara erişim imkanımız var. Fonlama ağımızdaki para ve sermaye piyasaları, yurt dışı bankalar, ihracat kredi kuruluşları (ECA) ile sağlanan uzun vadeli ve uygun maliyetli kaynağı, leasingin avantajlarını birleştirerek müşterilerimize sunuyoruz. Müşterilerimize çeşitli fonlama kaynaklarımız ile maliyet avantajı ve uzman kadromuzla operasyonel destek çözümleri üretiyoruz” dedi.

Altundaş, 2010 yılında sektörün o güne kadarki en büyük yenilenebilir enerji projesi olan toplam 60MW büyüklüğündeki rüzgar santrali projesine 2+10 yıl vade ile finansman sağladıklarını söylerken, 24 rüzgar türbinine sahip projeyle yaklaşık 70 bin kişinin elektrik ihtiyacının karşılanmasına destek olduklarını, böylece öncü ve yenilikçi bir misyon ile sektöre örnek olduklarını dile getirdi.





Altundaş, “2013’te çıkarılan, lisanssız elektrik üretiminde üst sınırı 1 MW’a yükselten yasa ile yatırımcının daha çok ilgisini çekmeye başlayan, Türkiye’nin birçok farklı ilindeki birçok önemli GES (güneş enerjisi santrali) yatırımını finanse ettik ve mevcut projelerde yer almaya devam ediyoruz” diye konuştu.

Bir rüzgar santrali veya GES projesinde yatırımın yüzde 80-90’ının leasinge konu olan rüzgar türbini, güneş paneli, invertör gibi enerji üretim-aktarım ekipmanları olduğunu söyleyen Altundaş, “Yatırımın temeli olan ekipmanlar için uzun vadeli, uygun maliyetli finansmanın yanı sıra tüm satın alım prosedürlerinin (nakliye, sigorta, navlun, gümrükleme, akreditif) müşterimiz adına uzman ekiplerimizle güvenilir bir şekilde yürütülmesini sağlıyoruz” dedi.

AKLEASE BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Aklease olarak net kira alacaklarında 2016 yılını bir önceki yıla göre yüzde 26 gibi önemli bir büyüme sağlayarak son derece başarılı tamamladıklarını ifade eden Altundaş, “2017 yılında da aynı ivme ile sağlıklı büyümemizi devam ettiriyoruz. 2017 yılı ikinci çeyrek sonunu, 5,5 milyar TL net kira alacağı ve yüzde 11,5 pazar payı ile sektörün en büyük iki oyuncusundan biri olarak tamamladık. Hedefimiz, makine-ekipman yatırımlarının finansmanı yanında, yenilenebilir enerji yatırımları gibi niş alanlarda yer almaya devam ederek sektördeki öncü konumumuzu sürdürmektir” diyerek sözlerine son verdi.

Bir enerji finansörü: DenizLeasing

Yenilenebilir enerji alanlarında finansman sağlamak amacıyla çalışmalarını sürdürdüklerini söyleyen DenizLeasing Genel Müdürü Kahraman Günaydın, Enerji Ekipmanları Leasingi'nin avantajlarından bahsetti.



TÜM YENİLENEBİLİR ENERJİ ALANLARINA FİNANS SAĞLANIYOR

Bir enerji finansörü olarak hangi projelere leasing yoluyla finansman sağlıyorsunuz?
Bir enerji finansörü olarak yalnızca güneş enerjisi değil, aynı zamanda rüzgar, biokütle, biogaz ve diğer yenilenebilir enerji alanlarında da finansman sağlamak amacıyla çalışmalarımız sürmektedir. Güçlü sponsor tarafından finanse edilen, doğru EPC firma tarafından üstlenilen, fizibilitesi bağımsız teknik danışmanlarca onaylanmış ve mevzuata uygun projeleri fizibilite vadeleri doğrultusunda finanse etmekteyiz.

Enerji Yatırımları Leasing'ine dahil olan ekipmanlardan bahsedebilir misiniz?
Yatırımlar kapsamındaki tüm ekipmanlar leasing yoluyla finanse edilebilmektedir. Örneğin güneş enerjisi santralleri için panelden invertera, trafodan izleme ekipmanlarına çok sayıda proje bileşeni leasing konusudur. Yine rüzgar enerjisi alanında da uygun yatırımcılar için türbinden kanat sistemlerine, elektrik aksamından kuleye kadar finansman imkanımız mevcuttur.

120 AYA VARAN VADELER

Enerji Yatırımları Leasingi ödeme seçeneklerinden kısaca bahsedebilir misiniz?
Vadeler fizibiliteler doğrultusunda, ilgili projenin nakit ihtiyaçları (OPEX) gözetilerek hesaplanmaktadır. Vadeler elektrik üretimi için gerekli alım garantileri kapsamında 120 aya kadar çıkabilmekte olup proje finansmanı ilkelerimiz çerçevesinde vade proje özelinde kararlaştırılmaktadır.

DENEYİMLİ KADRONUN ÖNEMİ BÜYÜK

Enerji Ekipmanları Leasingi'nin avantajları nelerdir?
Öncelikle ekipman özelinde KDV avantajından söz edilebilir. Ancak bunun dışında operasyon, kurulum ve hatta EPC sözleşmelerinin finansal ve hukuki açıdan incelenmesi, sigorta, teknik açıdan projenin değerlendirilmesi gibi avantajlarımız da bulunmaktadır. Uzun vadeli finansman için enerji konusunda deneyimli kadronun da önemi büyüktür. Deneyimli kadrolarımız ile yatırımcılarımıza doğru teminat yapısı ile doğru projenin yeterli vadede finansmanı konusunda hizmet vermekteyiz.





"Yenilenmesi gereken 7 milyon civarında konut söz konusu!"

Ülkemizin fay hattı üzerinde olması nedeniyle kentsel dönüşüm uygulamasının uzun yıllar süreceğini düşündüklerini belirten Babacan Holding Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Babacan, buna bağlı olarak Türkiye'de gayrimenkul sektörünün uzun yıllar canlılığını koruyacağının altını çizdi.

TALEPTE ARAP YATIRIMCILAR BAŞI ÇEKİYOR

Gelişen ve dönüşen bir Türkiye olma yolunda ilerliyoruz. Peki, Türkiye'nin gayrimenkul yatırım potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye yüzyıllardır jeopolitik konumu, doğa ve tarihi güzellikleriyle birçok medeniyete ev sahipliği yaptı. Ülkemiz özellikle Arap yatırımcılar başta olmak üzere birçok yabancı yatırımcının dikkatini çekmeye devam ediyor. Ayrıca çok genç bir nüfusa sahip olmamız da konut talebinin artarak devam edeceğinin bir göstergesi olarak karşımıza çıkıyor. Bu nedenle hem yerli, hem yabancı yatırımcıların taleplerini karşılamak için gayrimenkul yatırımlarının hız kesmeden devam edeceğini düşünüyoruz.

"TÜRKİYE'DE GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ UZUN YILLAR CANLILIĞINI KORUYACAK"

Gayrimenkul sektörünün geleceği hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Fay hattında olan ülkemizin coğrafi koşullarını da göz önünde bulundurduğumuzda yenilenmesi gereken 7 milyon civarında konut söz konusu. Dolayısıyla kentsel dönüşüm uygulamasının uzun yıllar süreceğini düşündüğümüzde Türkiye'de gayrimenkul sektörü uzun yıllar canlılığını koruyacaktır. Hem genç ve dinamik bir nüfusa sahip olmamız hem de gayrimenkul ihtiyacının artarak devam etmesinin yanısıra en güvenilir yatırım enstrümanı olarak da görülmesi, bu ilginin kalıcılığında en önemli faktörler olacaktır.

FİKİRTEPE'DE BİN KONUTLUK PROJE

Yeni kentsel dönüşüm projelerinden bahsedebilir misiniz?

Deprem kuşağında yer alan bir ülke olarak kentsel dönüşüm çalışmalarının daha da hızlanması gerektiğine inanıyorum. Ne zaman olacağı belli olmayan ama uzmanların da açıkladığı önümüzde büyük bir deprem gerçeği bulunmakta. Bu nedenle kentsel dönüşüm çalışmalarının önündeki bürokratik kısıtlamaların en aza indirilerek, riskli alanlardaki çalışmaların bir an önce tamamlanması gerekiyor. Babacan Holding olarak bizler de Fikirtepe bölgesinde kentsel dönüşüm çalışmasına imza atmaya hazırlanıyoruz. Neredeyse bir mahallenin tamamında yaklaşık bin konut üreteceğiz.

"BİZLER BİR YAŞAM VADEDİYORUZ"

Son olarak yeni projelerinizde sunacağınız imkan ve ayrıcalıklardan kısaca bahsedebilir misiniz?

Hayata geçirdiğimiz projelerimizde özellikle lokasyon ve sosyal donatılara çok önem veriyoruz. Günümüzde artık sadece barınma ihtiyacı için konut sahibi olunmuyor, aslında bizler bir yaşam vadediyoruz. Şehrin merkezinde ulaşımı kolay ve özellikle çocuklu aileler için güvenli, zengin sosyal donatılara sahip projelere imza atıyoruz.

Yeşilköy Atatürk Havalimanı'nın tam karşısında, E-5 yolu yakınında konumlanan 'Babacan Port Royal' projemiz metroya sıfır konumuyla yatırımcıların dikkatini çekiyor. 'Babacan Port Royal' ayrıca yaklaşık 10 futbol sahası büyüklüğünde kamuya ait yeşil parka komşu.

'Babacan Premium' projemiz ise E-5'e 100 metre, metrobüs durağına 100 metre ve Atatürk Havalimanı'na 15 kilometre mesafede konumlanıyor. Projeden İstanbul Üniversitesi ve birçok özel üniversiteye toplu taşıma araçlarıyla 10 dakika içinde ulaşmak mümkün.



2023 YILINA KADAR 6 MİLYON KONUT YENİLENECEK

KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN UZUN VADELİ VE KARARLILIK GEREKTİREN BİR SÜREÇ OLDUĞUNU DİLE GETİREN SİNPAŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI AVNİ ÇELİK, SİYASİ İRADENİN KENTSEL DÖNÜŞÜME DESTEĞİNİN TAM OLDUĞUNU VE 2023 YILINA KADAR 6-7 MİLYON KONUTUN YENİLENMESİNİ BEKLEDİKLERİNİ BELİRTTİ.

Gelişen ve dönüşen bir Türkiye olma yolunda ilerliyoruz. Peki, Türkiye'nin gayrimenkul yatırım potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz? Gayrimenkul sektörünün geleceği hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Sinpaş'ın bugüne kadar yaptıkları geleceğin de teminatıdır. Sinpaş'ın vizyonu, Türkiye'de, yakın coğrafyada ve Avrupa'da, örnek yaşam alanları ve ticari projeler geliştirerek gerek yurt içinde gerek yurt dışında saygın, sevilen ve her zaman tercih edilen bir kurum olmaktır. Gayrimenkul ve inşaat sektöründe, tüm paydaşlarına güven veren, özgün, yenilikçi projeler ve konseptler geliştiren, örnek alınan kalitesi, verimli iş yapma tarzı, paydaşlarına sunduğu olanakları ve iş güvenliği ile çalışan mutluluğu açısından sektörde standartları belirleyen öncü marka olmaya devam etmektir.

İstanbul ve Ankara'da satılan konutlardan yılda yüzde 2.5'lik bir pay alıyoruz. Bu oranı artırmak için agresif bir çaba içinde değiliz. İstanbul'da yılda 130 bin, Ankara'da ise 40 bin konut satılıyor. Biz bu piyasadan yılda 4 bine yakın pay alıyoruz. Yani yüzde 2.5'lik pazar payımız var. Şayet toplam pazar yüzde 30 daralsa bile biz markamız ve servisimizle yine bu 4 bini satarız diye planlıyoruz.

"BÜYÜK ŞEHİRLERİMİZ DIŞINDA ANADOLU'DAKİ ŞEHİRLER DE KENTSEL DÖNÜŞÜM SÜRECİNE GİRDİ"

Yeni kentsel dönüşüm projelerinden bahsedebilir misiniz?

Kentsel dönüşüm, uzun vadeli ve kararlılık gerektiren bir süreç. Siyasi iradenin kentsel dönüşüme desteği tam. 2023 yılına kadar 6-7 milyon konutun yenilenmesini bekliyoruz. Sürdürülebilir ve yaşanabilir şehirler yaratmak temel hedefimiz olduğu gibi, kültürel yapımıza uygun yaşam alanları geliştirmeliyiz.

Ada bazında kentsel dönüşüm ihtiyacı, kentsel stratejiye dönük proje geliştirme çalışmaları her geçen gün artıyor. Büyük şehirlerimiz dışında Anadolu'daki şehirler de kentsel dönüşüm sürecine girdi. Buna sadece ekonomik değil sosyolojik bir süreç olarak da bakmak lazım. 40 milyon kişiyi yakından ilgilendiren bir olgu.

Estetik ve mimari bir etkisi olduğu kadar bu dönüşümün çevresel etkisini de dikkate alıyoruz. Enerji verimliliği ve su izolasyonu tanımları kentsel dönüşüm anayasasında mutlaka yer almalı. Doğru atılacak her bir adım şehirlerin marka değerinin artırılmasında büyük rol oynayacak.

TESCİLLİ MARKALAR DERNEĞİ, TAMPF'A KATILDI



TÜRKİYE ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ VE PERAKENDECİLER FEDERASYONU (TAMPF), YENİ ÜYESİ TESCİLLİ MARKALAR DERNEĞİ (TMD)'NİN KATILIMI İLE ÜYE SAYISINI ALTIYA ÇIKARDI.

2013 yılında beş perakende sektör derneğinin çatı kuruluşu olarak Tüm Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Federasyonu adıyla kurulan ve Mart 2015 tarihinde isminin başına 'Türkiye' ibaresini almaya hak kazanan Türkiye Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Federasyonu (TAMPF), yeni üyesi Tescilli Markalar Derneği (TMD) 'nin katılımı ile üye sayısını altıya çıkardı.

TAMPF, YENİ KATILIMLA BÜYÜYOR...

Organize perakendenin çatı kuruluşu olan ve kuruluş amacını tüzüğünde "Kamu nezdinde organize perakendeyi ilgilendiren tüm konularda güçlü temsilin yanı sıra, Türkiye perakende sektörünün sürdürülebilir gelişiminin altyapısını oluşturarak, sektörün ülke ekonomisindeki konumunu daha da ileriye taşımak ve uluslararası platformdaki yerini güçlendirmeyi hedeflemek" olarak tanımlayan TAMPF yeni üye katılımı ile büyüyor.

"BAŞARILI GİRİŞİMLERDE SİNERJİ YARATARAK ÇALIŞMAKTAN ÇOK MUTLU OLACAĞIZ"

Tescilli Markalar Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Aslantaş, "Biz Tescilli Markalar Derneği olarak, çatı kuruluşumuz 'TAMPF' bünyesinde yer almaktan ve sektörümüzü daha da ileriye taşıyacak başarılı girişimlerde sinerji yaratarak çalışmaktan çok mutlu olacağız" diyerek federasyona katılımlarından duydukları memnuniyeti dile getirdi.

"BİRLİKTE GERÇEKLEŞTİRECEĞİMİZ ÇALIŞMALAR İLE ÖNEMLİ VE FAYDALI SONUÇLAR ALACAĞIMIZA İNANIYORUZ"

TAMPF Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Kubilay Özerkan ise TMD'nin federasyona katılımının ardından, "Federasyonun sektördeki temsil rolü, organize perakendenin önemli bir oyuncusu olan Tescilli Markalar Derneği'nin de katılımı ile güçlenmiştir. TMD'nin katılımı ile federasyonumuz bünyesinde çok önemli bir değer daha kazandığımız ve hep birlikte gerçekleştireceğimiz çalışmalar ile sektörümüz için önemli ve faydalı sonuçlar alacağımıza inanıyoruz. Bu birlikteliğin sektörümüz adına hayırlı uğurlu olmasını dileriz" temennilerinde bulundu.



#aceofmice

www.ameistanbul.com

ACE of M.I.C.E Uygulamasını İndirmeyi Unutmayın!

App Store

Google play

ACE of M.I.C.E. EXHIBITION by TURKISH AIRLINES

21 - 23 Şubat 2018

İstanbul Kongre Merkezi - ICC

MICE SEKTÖRÜ TÜM RENKLERİYLE BİR ARAYA GELİYOR!

5. KONGRE, TOPLANTI ve ETKİNLİK SEKTÖRÜ FUARI





RAKAMLARLA AME'17

- **15.000+** professional ziyaretçi • **220** stantlı katılımcı • **39** ülkeden **746** hosted buyer(satın alıcı)
- **9.791** B2B (yüz yüze) görüşme • **19** oturum, **35** konuşmacı • **4.975** m² stant alanı
- **₺3.410.242,00** değerinde iletişim kampanyası • **160** sponsor & partner

T:(+90) 216 465 95 56-57 **F:** (+90) 216 465 95 58 **E:** info@ameistanbul.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB İZNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR

KOBİ'LERİN DOĞRU İNSAN KAYNAĞINA ULAŞMASI İÇİN 5 İPUCU!

TÜRKİYE'NİN ÖNDE GELEN ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME FİRMALARINDAN ASSESSMENT SYSTEMS, BÜYÜME HEDEFİNDE OLAN KOBİ'LERE 5 ADIMDA NASIL DOĞRU İNSAN KAYNAĞINA ULAŞABİLECEKLERİNE DAİR İPUÇLARI VERİYOR.

Ülke ekonomileri açısından büyük önem arz eden KOBİ'lerde insan kaynakları, kaliteli iş gücünü bünyeye katmak ve böylece zorlu rekabet ortamında ayakta kalabilmek adına son derece önemli. Büyüme hedefinde olan KOBİ'lerin insan kaynakları yönetiminde nelere dikkat etmesi gerektiğine dair ipuçları veren Assessment Systems Kurucusu ve CEO'su Levent Sevinç, doğru insan kaynağının işletmenin performansını direk arttırdığını ve şirketin karlılığını doğrudan etkilediğinin altını çiziyor. İşte KOBİ'ler için 5 önemli ipucu:

MUTLAKA BİR İK STRATEJİNİZ OLSUN

KOBİ'lerde genellikle bir İK birimi bulunmuyor ya da bir kişi birçok sorumluluğu aynı anda yerine getirmeye çalışıyor. Bu da insan kaynaklarının ilgili ihtiyaçlarına tam anlamı ile cevap veremedikleri anlamına geliyor. Ancak büyüme hedefi olan bir işletmenin çalışan sayısına bakmaksızın İK yönetimi adına kendine özgü stratejik bir odak benimsemesi gerekiyor. Ancak bu sayede İK'nın şirket performansına, karlılığa ve geleceğe dair olumlu bir etkisi görülüyor.

İŞE ALIMDA BİRİNCİ KURAL ŞİRKET BAĞLILIĞI OLMALI

KOBİ'ler, çalışan sayısının az olması nedeni ile bireysel performansın işletme performansına direkt olarak etki ettiği bir yapıya sahip. Küçük ya da orta boyutlu KOBİ'lerin verimsizlik toleransı ise büyük işletmelere oranla çok daha az. Bu nedenle doğru çalışanı işe almak ve çalışanda şirket bağlılığı yaratmak birinci kural.

İŞE ALIM SÜREÇLERİNDE ACELECİ DAVRANMAYIN!

İşe alım süreçleri, KOBİ'lerin doğru insan kaynağına ulaşmaları adına büyük önem taşıyor. KOBİ'lerin bu noktada yaptıkları hatalardan birisi ise aceleci davranmaları… "Bir an önce alalım ve işimize devam edelim" mantığıyla yapılan seçimler KOBİ'ler açısından hem maliyet hem de zaman kaybına sebep oluyor. Doğru insan kaynağını bünyesine katmayı hedefleyen KOBİ'lerin işe alım süreçlerini zamana yaymaları ve kendi işletmelerine fayda sağlayacak en uygun kişileri seçmeleri gerekiyor.

DOĞRU ÇALIŞANI BULMAK İÇİN TAHMİN GÜCÜ YÜKSEK YÖNTEMLER KULLANIN

KOBİ'ler büyük işletmelerin bir minyatürü değil, farklı talepleri, farklı ihtiyaçları ve farklı öncelikleri var, sahip oldukları kaynaklar da büyük işletmelere oranla kısıtlı. Örneğin, KOBİ'lerde kişinin mesleki yetkinlikleri kadar kişiliği de önemli bir unsur. Bu tarz işletmelerde kişinin kurum kültürüne uyumu, bireysel hedefleri gibi faktörler de performansına etki edebiliyor. Bu nedenle, KOBİ'lerin işe alım süreçlerinde, özgeçmiş mülakatına oranla çok daha yüksek tahmin gücüne sahip araç ve yöntemler kullanmalarında yarar var.

EĞİTİMSİZ KALMAYIN!

Özellikle yeni nesil, çalıştıkları firmanın kendisine değer verdiğini hissetmek istiyor. Kendilerine gelişim fırsatı sunulmasını, fikirlerinin değer bulmasını ve insiyatif kullanabilmeyi önemsiyorlar. Bu nedenle KOBİ'lerin çalışanlarına bakış açısını değiştirmesi ve onlara değer verdiğini hissettirebilmesi gerekiyor. Yeteneği istihdam etmek kadar elde tutmak da zor. Bu nedenle KOBİ'lerin bu konuda farkındalık içinde olmaları gerekiyor. Hem çalışan hem de yönetici eğitimleri farkındalığı artıran performansı etkileyen bir diğer önemli konu. Küçük işletmeler kurumlarına farklılık ve vizyon katmak istiyorlarsa eğitimi mutlaka gündemlerine almalılar.


Ziyafet Çiğköfte
Artık AVM'lerde
Damak tadını farklı bir anlayışla müşterilerine sunan Ziyafet Çiğ Köfte 2005 yılında hizmet vermeye başlamıştır. Tamamen doğal ve eşine az rastlanır tadıyla Türkiye çapında öne çıkan, sektöründe lider firmadır.
Ziyafet Çiğ Köfte olarak sektöründe kendi üretimiyle ürün portföyünü zenginleştiren, alanındaki tüm gelişme ve yeniliklere uyum sağlayan, müşteri memnuniyetini her şeyin üstünde gören, toplam kalite anlayışıyla; yapılanmasını değişen müşteri ihtiyaçlarına göre geliştirebilen bir firmadır...
Ziyafet Çiğköfte


NetWork